

ISSN 2304-0920

ODESA ВІСНИК
NATIONAL UNIVERSITY ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
HERALD УНІВЕРСИТЕТУ
Volume 23. Issue 7(72). 2018 Том 23. Випуск 7(72). 2018
SERIES СЕРІЯ
ECONOMY ЕКОНОМІКА

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
Odesa I. I. Mechnikov National University

ODESA NATIONAL UNIVERSITY HERALD

Series: Economy

Scientific journal
Published eight times a year
Series founded in July, 2006

Volume 23. Issue 7(72). 2018

Odesa
2018

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: Економіка

Науковий журнал
Виходить 8 разів на рік
Серія заснована у липні 2006 р.

Том 23. Випуск 7(72). 2018

Одеса
2018

Засновник: Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Редакційна рада:

І. М. Коваль, д-р політ. наук (*голова ред. ради*); **В. О. Іваниця**, д-р біол. наук (*заступник голови ред. ради*); **С. М. Андрієвський**, д-р фіз.-мат. наук; **В. В. Глебов**, канд. іст. наук; **Л. М. Голубенко**, канд. філол. наук; **Л. М. Дунаєва**, д-р політ. наук; **В. В. Заморов**, канд. біол. наук; **О. В. Запорожченко**, канд. біол. наук; **О. А. Іванова**, д-р наук із соц. комунікацій; **В. Є. Круглов**, канд. фіз.-мат. наук; **В. Г. Кушнір**, д-р іст. наук; **В. В. Менчук**, канд. хім. наук; **М. О. Подрезова**, директор Наукової бібліотеки; **Л. М. Солдаткіна**, канд. хім. наук; **В. І. Труба**, канд. юрид. наук; **В. М. Хмарський**, д-р іст. наук; **Є. А. Черкез**, д-р геол.-мінерал. наук; **Є. М. Черноіваненко**, д-р філол. наук.

Редакційна колегія журналу:

О. В. Горняк, д-р екон. наук, (*науковий редактор*), **Л. М. Алексеєнко**, д-р екон. наук, **А. Г. Ахламов**, д-р екон. наук, **В. Д. Базилевич**, д-р екон. наук, **Е. А. Кузнєцов**, д-р екон. наук, **Є. І. Маслєнніков**, д-р екон. наук, **В. М. Мельник**, д-р екон. наук, **А. П. Наливайко**, д-р екон. наук, **О. В. Побережець**, д-р екон. наук, **О. В. Садченко**, д-р екон. наук, **А. О. Старостіна**, д-р екон. наук, **В. М. Степанов**, д-р екон. наук, **С. А. Циганов**, д-р екон. наук, **С. О. Якубовський**, д-р екон. наук, **Олег Курбатов**, д-р менеджменту (Університет Париж-ХІІІ (Франція)), **Ян Чемпас**, д-р економіки (Економічний університет в Катовіце (Польща)), **Ду Чуньбу**, доктор економіки, дослідник Центрального університету фінансів і економіки (м. Пекін, Китай), **І. А. Ломачинська**, канд. екон. наук (*відповідальний секретар*).

Editorial council:

I. M. Koval, (*Editor-in-Chief*), **V. O. Ivanytsia**, (*Deputy Editor-in-Chief*), **S. M. Andriievskiy**, **V. V. Hliebov**, **L. M. Holubenko**, **L. M. Dunaieva**, **V. V. Zamorov**, **O. V. Zaporozhchenko**, **O. A. Ivanova**, **V. Ye. Kruhlov**, **V. G. Kushnir**, **V. V. Menchuk**, **M. O. Podrezova**, **L. M. Soldatkina**, **V. I. Truba**, **V. M. Khmarskiy**, **Ye. A. Cherkez**, **Ye. M. Chernoiivanenko**.

Editorial board of the journal:

O. V. Gornyak, **L. M. Alekseienco**, **A. G. Ahlamov**, **V. D. Bazylevich**, **E. A. Kuznetsov**, **E. I. Maslennikov**, **V. M. Melnyk**, **A. P. Nalyvaiko**, **O. V. Poberezhets**, **O. V. Sadchenko**, **A. O. Starostina**, **V. M. Stepanov**, **S. A. Tsyganov**, **S. O. Yakybovskiy**, **Oleg Curbatov**, **Jan Czempas**, **Du Chunbu**, **I. A. Lomachynska**.

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

КРАСОТА О. В., АЛАДЬКО Я. Ю.

ІНФЛЯЦІЙНЕ ТАРГЕТУВАННЯ ЯК ОПТИМАЛЬНИЙ РЕЖИМ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ.....8

ОДНОРОГ М. А.

СИСТЕМОУТВОРЮЧІ ІННОВАЦІЙНІ ІНСТИТУТИ АГРАРНОГО РИНКУ.....13

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

БІЛІК Р. С.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ:
СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНИ.....18

ЗАПОТІЧНА Р. А.

ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОЛІТИКИ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ
ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ.....23

РІЗВА Л. А.

РИНОК НЕРУХОМОСТІ В ГЛОБАЛЬНІЙ БІЗНЕС-СИСТЕМІ:
ЕКОНОМІЧНА ТА ЕВОЛЮЦІЙНА СУТНІСТЬ.....28

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

БАТЧЕНКО Л. В., ГОНЧАР Л. О.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ АДАПТИВНОЇ МЕТОДОЛОГІЧНОЇ МОДЕЛІ
УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ У СФЕРІ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ.....33

ВЕЦЕПУРА Н. В.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ІНТЕГРОВАНИХ
КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР.....39

МЕЛЬНИК Ю. М., МЕЛЬНИК М. М.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ДІАГНОСТИЧНОГО АНАЛІЗУ У ПРОМИСЛОВІЙ ГАЛУЗІ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....43

ПАВЛОВИЧ О. Р.

РОЗВИТОК УНІВЕРСИТЕТІВ ТРЕТЬОГО ПОКОЛІННЯ
І ПРОЦЕСИ ПРОФЕСІОНАЛІЗАЦІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ.....50

СТРИЛЕЦЬ В. Ю.

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА КРЕДИТНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....54

ЧОРНИЙ О. В.

ЕКОНОМІЧНА НАУКА ТА ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ: МІЖДИСЦИПЛІНАРНІ ЗВ'ЯЗКИ.....59

ЩУРКО У. В.

ТРАКТУВАННЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ В КОНТЕКСТІ
ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....63

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ВЕДЕРНИКОВ М. Д., БАКСАЛОВА О. М.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ОПЛАТИ ПРАЦІ
В УМОВАХ РИНКОВОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІКИ.....68

БОЙКО І. В.

БІХЕВІОРИСТИЧНІ ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ
ІННОВАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....72

БОНДИК К. Ю.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ
НА ОСНОВІ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ.....77

ВЕСПЕРІС С. З., ЗУБКО К. Ю., ЦИГАНЕНКО О. В. ГЕНЕЗИС ДИСТАНЦІЙНОЇ ТОРГІВЛІ ТА КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЇЇ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	82
ВЛАСЕНКО В. А. ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ.....	86
ВОЛОЩУК Ю. О. СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОЇ СФЕРИ.....	91
ГАЛЬКО А. Р. УПРАВЛІННЯ ПОВЕДІНКОЮ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЗМІН.....	96
ГАРАЄВ М. АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ.....	102
ЄВТУШЕНКО Н. О. РЕАЛІЗАЦІЯ МЕХАНІЗМУ ЗОВНІШНЬОЇ КОНСАЛТИНГОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ У РАМКАХ НАУКОВО-МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ.....	106
ЖАЛІНСЬКА І. В., ПОЛИВАНЮК І. І. ЗАСТОСУВАННЯ КОУЧИНГУ В РОЗРОБЛЕННІ РЕКЛАМИ.....	110
КАЩЕНА Н. Б. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ.....	115
КОСТЕЦЬКА Н. І. ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	121
КУЗНЕЦОВ Е. А. КОНЦЕПЦІЯ ІНТЕГРАЛЬНОЇ ЯКОСТІ ПРОФЕСІЙНОЇ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ.....	126
ЛІТВИНОВА В. О., КІЧУК О. С. ДОСТУПНІСТЬ ТОВАРУ У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ ТА ВТРАЧЕНІ ПРОДАЖІ.....	130
РОЗДІЛ 5	
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
ХОМЮК Н. А. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «ДИВЕРСИФІКАЦІЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ».....	134
РОЗДІЛ 6	
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
КОБЗАР О. М. ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗБИТКУ ВІД ЗАБРУДНЕННЯ НАВКОЛИШНЬОГО ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА ВІДХОДАМИ З ПОЗИЦІЙ ЕКОСИСТЕМНОГО ПІДХОДУ.....	139
РОЗДІЛ 7	
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
ОВЕРЧУК В. А. ВІДДАЛЕНА ПРАЦЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ОСІБ З ІНВАЛІДНІСТЮ.....	143
РОЗДІЛ 8	
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
БЕЧКО П. К., ВЛАСЮК С. А., БОНДАРЕНКО Н. В. ОПОДАТКУВАННЯ АГРАРІВ В УКРАЇНІ: РЕАЛІЇ І ПЕРСПЕКТИВИ.....	148
ВАСИЛЬЧИШИН О. Б., КЕКІШ І. П., ТИТОР В. Й. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	152

ГОЛОВІНА В. В., ШПІРНЯН Л. В. УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ.....	161
КОВАЛЬОВА О. М., КАПЛУН А. С. ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	165
МУДРА Р. Р. ПРОГНОЗУВАННЯ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ І ПОСЛУГ В УКРАЇНІ.....	169
ЩУР Р. І. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ВИДАТКІВ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД.....	174
РОЗДІЛ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
ЄРШОВА Н. Ю. ОРГАНІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ: МЕТОДОЛОГІЧНЕ ПІДРУНТЯ ТА ПРАКТИЧНЕ ВПРОВАДЖЕННЯ.....	180
ЗЕЛКМАН В. Д. СИСТЕМА ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА АНАЛІЗУ БАГАТОМІРНОГО МАСИВУ ЕЛЕМЕНТАРНИХ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	184
МЕЛЕНЬ О. В., ГРИБИНЮК Д. В. РОЗВИТОК ТА ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ КОНТРОЛЬНОГО ПРОЦЕСУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	189
ПОРСЮРОВА І. П. ОСОБЛИВОСТІ КОМП'ЮТЕРИЗАЦІЇ ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ ІЗ ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ.....	193
РОЗДІЛ 10 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
ДЗЮБАНОВСЬКА Н. В. ЗАСТОСУВАННЯ БАГАТОФАКТОРНОГО РЕГРЕСІЙНОГО АНАЛІЗУ ДО ОЦІНЮВАННЯ ТОРГІВЛІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	200
МАВРІНА М. І. ЕВОЛЮЦІЯ ПІДХОДІВ МОДЕЛЮВАННЯ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ І ПОПИТУ.....	205
НАШІ АВТОРИ.....	212

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 336.711, 338.22.021.4

Красота О. В.
Аладько Я. Ю.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ІНФЛЯЦІЙНЕ ТАРГЕТУВАННЯ ЯК ОПТИМАЛЬНИЙ РЕЖИМ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ

Досліджено теоретичні та практичні питання економічної сутності та цілей інфляційного таргетування як оптимального режиму монетарної політики у період подолання негативних наслідків рецесії. На прикладі країн-таргетерів інфляції показана взаємозалежність між темпами економічного зростання та рівнем інфляції. Проаналізовано передумови та перспективи впровадження режиму інфляційного таргетування в Україні.

Ключові слова: монетарна політика, монетарний режим, інфляція, інфляційне таргетування, інфляційні очікування, центральний банк.

Постановка проблеми. Одним із найбільш дієвих засобів макроекономічного регулювання і виведення економіки на нову траєкторію розвитку є проведення виваженої монетарної політики. Соціально-економічні потрясіння останніх десятиліть, нерозвинутість економічних відносин, девальвація національної грошової одиниці, військовий конфлікт на Сході України та загроза територіальній цілісності, панування політичної еліти із застарілим «совковим» мисленням і адміністративними методами регулювання, несформованість громадянського суспільства тощо зставляли зосереджуватися на локальних проблемах й відволікали від вирішення системних макроекономічних завдань. Нині одним із найактуальніших завдань в Україні є запровадження нових підходів до проведення монетарної політики з метою підвищення її ефективності й подолання макроекономічної нестабільності. Тому важливого значення набуває вибір адекватного монетарного режиму, що відповідає цілям зниження інфляції, встановлення цінової стабільності та забезпечення довгострокового економічного зростання. Зміна режиму монетарної політики – від таргетування валютного курсу до інфляційного таргетування – означає перехід від вирішення тактичних завдань до постановки й вирішення стратегічних цілей економічного розвитку країни.

Попередні монетарні режими – монетарного таргетування (друга половина 90-х років ХХ ст.) та таргетування валютного курсу (2001–2015 рр.) – довели свою неефективність і здатність працювати лише в умовах напівзакритої економіки. Так, режим монетарного таргетування був спрямований на контроль грошових агрегатів і наявності тісного зв'язку між збільшенням грошової маси і валового внутрішнього продукту. Таким чином, здійснюючи таргетування грошової маси, Національний банк України регулював приріст грошової пропозиції в економіці. Невизначеність щодо стану майбутньої інфляції, неможливість контролю грошової маси за надлишкової ліквідності, недовіра у разі коливань попиту на гроші спричинили відмову від цього режиму монетарної політики. Таргетування валютного курсу, головною метою якого було досягнення курсової стабільності за фіксованого обмінного курсу, привело до протилежних результатів, а саме сприяло збільшенню в Україні дисбалансів у макроеконо-

мічній сфері, девальваційним процесам (насамперед у 2008 та 2014 рр.) із подальшим прискоренням інфляції, залежністю експортних доходів від світових цін, переважно споживчим характером імпорту, що перешкоджає розвитку високотехнологічного виробництва тощо.

Національний банк України у 2016 році перейшов до режиму інфляційного таргетування як визнаного у багатьох країнах світу ефективного режиму монетарної політики. Тому проблема дослідження сутності інфляційного таргетування та перспектив його застосування в економіці України набуває дедалі більшої актуальності і потребує більш глибокого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методологічні основи забезпечення цінової стабільності, дослідження сутності інфляції, розроблення практичних рекомендацій її регулювання знайшли відображення у працях багатьох відомих зарубіжних учених: Б. Бернанке, А. Бліндера, Д. Ваври, Дж.М. Кейнса, А. Кряжевої, М. Кінга, Р. Лукаса, Р. Манделла, Г. Манківа, Ф. Мишкіна, С. Моїсеєва, Л. Свенссона, Е. Фелпса, С. Фішера, М. Фрідмана та інших. Значний внесок у дослідження вибору оптимального режиму монетарного регулювання зробили такі вчені, як А. Гальчинський, В. Козюк, І. Лютий, В. Міщенко, С. Науменкова, С. Ніколайчук, Т. Унковська та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. За наявності значної кількості робіт, присвячених дослідженню вказаної проблематики саме у широкому розумінні, не вистачає більш ґрунтовних та глибоких наукових розробок питання стабілізації цін в Україні у контексті використання Національним банком режиму інфляційного таргетування.

Метою роботи є дослідження сутності таргетування інфляції як режиму монетарної політики, що здатен забезпечити цінову стабільність та сприяти стабільним темпам економічного зростання в Україні у довгостроковому періоді.

Виклад основного матеріалу. З 2016 року Національний банк України проводить свою політику на основі режиму інфляційного таргетування. Як засвідчує світовий досвід, саме цей режим дає змогу центральним банкам найбільш ефективно виконувати функцію забезпечення цінової стабільності та зберігати купівельну спроможність грошової одиниці.

Згідно із Б. Бернанке, таргетування інфляції характеризується публічним оголошенням офіційних кількісних цілей (або цільових діапазонів) щодо рівня інфляції на один або більше проміжків часу, а також чітким розумінням того, що низька, стабільна інфляція є основною довгостроковою ціллю монетарної політики [1, с. 4].

Подібної позиції дотримується і Ф. Мішкін, який стверджує, що таргетування інфляції містить п'ять основних елементів: 1) публічне оголошення середньострокових цілей інфляції; 2) визнання цінової стабільності як головної мети монетарної політики, а всі інші цілі підпорядковані основній меті; 3) дієвою є стратегія, за якої для прийняття рішення слід враховувати якнайбільше змінних, а не лише грошові агрегати або обмінний курс; 4) підвищення прозорості монетарної політики через спілкування з громадськістю та ринками про плани, цілі та рішення монетарних органів; 5) посилення відповідальності центрального банку за досягнення ним поставлених цілей [2].

Відповідно до логіки НБУ, під інфляційним таргетуванням прийнято розуміти монетарний режим, відповідно до якого центральний банк використовує оголошену інфляційну ціль (таргет) як номінальний якор і зобов'язується проводити монетарну політику, спрямовану на досягнення цієї цілі в середньостроковому періоді, тобто у найближчі 5 років. Основними технічними параметрами режиму таргетування інфляції є:

Горизонт таргету, тобто часовий лаг, протягом якого центральний банк за допомогою інструментів монетарної політики має утримувати значення таргету. Як правило, горизонт таргету є комбінацією середньо- та короткострокового періоду, який складається з цільового орієнтуру на середньостроковий період (близько 3 років) у поєднанні із щорічним проголошенням значення таргету;

Вид таргету – обраний для таргетування один із показників інфляції – індекс споживчих цін або показник «базової» інфляції;

Числова інтерпретація таргету – вибір точного числового значення або діапазону, в межах якого допускаються коливання таргету;

Система підзвітності та відповідальності центрального банку [3].

Корегуючи вказані параметри, центральний банк здатен створити найбільш оптимальну стратегію таргетування інфляції, що відповідає потребам країни у цей період розвитку. Особливо варто відзначити останній пункт – підзвітність та відповідальність центрального банку відіграє чи не найважливішу роль у дієвості режиму таргетування інфляції. Це пояснюється тим, що одним із

найважливіших факторів впливу на темпи інфляції є інфляційні очікування населення, а прозорість та відкритість політики центрального банку сприяють зниженню цих очікувань.

Загалом перехід до режиму інфляційного таргетування, яке за своєю сутністю змушує враховувати широке поле традиційно екзогенних факторів, будується на теорії і досвіді, згідно з якими центральні банки не можуть послідовно ставити і досягати множинних цілей, таких як низька інфляція і низький рівень безробіття одночасно, використовуючи лише один базовий інструмент. Також світове визнання необхідності стабілізації цін за допомогою більш сучасної монетарної політики зумовлене не в останню чергу розумінням того, що висока інфляція блокує економічне зростання і справедливий розподіл доходів, а очікування і довіра суспільства до центральних банків впливають не лише на ефективність цієї політики, а й на економічне зростання в країні загалом.

Вперше режим інфляційного таргетування у світовій практиці був застосований у 1990 році у Новій Зеландії. Далі країнами-таргетерами інфляції стали Канада (1991), Велика Британія (1992), Швеція і Австралія (1993), Швейцарія (2000), Норвегія (2001), США та Японія (2012) та інші. Зараз же подібна практика поширена щонайменше у 35 країнах світу, як у розвинених, так і у постсоціалістичних, таких як Чехія (1998), Польща (1999), Угорщина (2001), Румунія (2005) тощо [4, с. 23]. Здебільшого ключовим стимулом переходу до інфляційного таргетування був негативний досвід застосування інших режимів монетарної політики.

Досвід режиму інфляційного таргетування виявив такі закономірності щодо взаємозалежності між економічним зростанням (кінцевою метою будь-якої економічної політики) та інфляцією. По-перше, крім інфляції, є чимало факторів, що визначають довгострокові темпи економічного зростання. По-друге, сприяння економічному зростанню за допомогою «м'якої» монетарної політики скоріше за все приведе до вищого рівня інфляції, яка може зашкодити перспективам зростання впродовж довгострокового періоду. По-третє, монетарна політика, що не акцентує увагу на важливості підтримки цінової стабільності, ймовірно за глобальних економічних циклів випустить інфляцію з-під контролю саме під час економічної кризи [5].

У більшості країн, які перейшли на цей монетарний режим, спостерігаються зниження загального рівня інфляції та, як правило, приріст реального ВВП (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльні показники ВВП та інфляції для окремих країн, %

Країни-таргетери інфляції	Рівень інфляції			Приріст реального ВВП		
	до таргетування	після таргетування	зміна («+» приріст, «-» спад)	до таргетування	після таргетування	зміна («+» приріст, «-» спад)
Австралія	6,33	2,25	-4,08	3,03	4,46	1,43
Велика Британія	5,68	2,62	-3,06	2,38	3,01	0,63
Іспанія	6,24	3,01	-3,23	2,91	3,11	0,20
Канада	4,38	2,00	-2,38	3,24	2,70	-0,54
Нова Зеландія	11,32	2,25	-9,07	2,72	2,39	-0,32
Фінляндія	4,68	1,23	-3,45	1,27	3,71	2,44
Чилі	21,33	9,58	-11,75	6,21	6,65	0,45
Швеція	6,27	1,46	-4,81	1,33	2,40	1,07

Джерело: [6, с. 11–12; 7, с. 32]

Окрім результативності у кількісних показниках, перехід до режиму інфляційного таргетування спричинив і певні якісні зрушення: посилення незалежності центральних банків, зміцнення авторитету їхньої діяльності в очах населення, поліпшення прозорості монетарної політики та формування її прогнозу на реальних даних за допомогою сучасних економіко-математичних методів.

Важливу роль у переході в 2016 році до режиму інфляційного таргетування в Україні відіграли як неефективність попередніх монетарних режимів у досягненні макроекономічної стабільності, так і рекомендації міжнародних організацій, які базувалися на успішному досвіді його імплементації багатьма країнами. За ціль визнається цінова стабільність, тобто збереження купівельної спроможності національної валюти шляхом підтримання у середньостроковій перспективі (від 3 до 5 років) низьких, стабільних темпів інфляції. За таргет обирається індекс споживчих цін (ІСЦ) щодо відповідного періоду попереднього року, середньострокова ціль на кінець 2019 року визначається на рівні 5% з можливими коливаннями 1 процентного пункту (п.п.). Основним інструментом впливу визнається ключова процентна ставка, інші інструменти відіграють допоміжну роль. Окрім того, розуміючи необхідність прозорості ведення монетарної політики як основного з елементів режиму інфляційного таргетування, Національний банк зобов'язується регулярно інформувати суспільство про процес виконання усіх оголошених цілей [3].

Перехід економіки України у 2016 році до нового монетарного режиму вже дав змогу суттєво знизити інфляцію як порівняно з кризовими показниками 2014–2015 років, так і з середніми показниками 1996–2013 років. У подальшому метою монетарної політики НБУ є зниження інфляції до середньострокової цілі в 5% і утримання її на цьому рівні.

Згідно із Постановою НБУ «Про основні засади грошово-кредитної політики на 2016–2020 роки» для досягнення таргету інфляції у 5% наприкінці вказаного періоду визначено низку короткострокових цілей. Тому весь часовий проміжок поділяється на чотири етапи, кожен із власним цільовим

маркером: грудень 2016 року – 12% (+/- 3 п. п.), грудень 2017 року – 8% (+/- 2 п. п.), грудень 2018 року – 6% (+/- 2 п. п.), грудень 2019 року – 5% (+/- 1 п. п.) [8].

Натепер було пройдено перші проміжні етапи, і згідно зі статистичними даними результати діяльності Національного банку по досягненню власних орієнтирів не є однозначними. З одного боку, перший орієнтир на кінець 2016 року був досягнутий: фактичний індекс споживчих цін проти відповідного періоду в попередньому році становив 12,4%, що лише на 0,4% вище за вказаний таргет і при цьому перебуває в допустимих межах від 9% до 15%. До того ж, вказаний рівень ІСЦ значно нижчий відповідного показника станом на грудень 2015 року (43,3%), а отже, перехід до інфляційного таргетування у синергії з позитивними структурними зрушеннями у внутрішньому секторі та сприятливим для економіки України зовнішнім середовищем у 2016 році дійсно знизив темпи інфляції та дозволив центральному банку відзвітуватися про результативність монетарної політики в Інфляційному звіті за січень 2017 року [9].

З іншого боку, таргет грудня 2017 року не був досягнутий, а ІСЦ кінця 2018 року має високу ймовірність також не виправдати сподівань (рис. 1). До того ж, інфляція зберігається на вищому рівні, ніж у період до кризи 2014–2015 років.

Згідно з інфляційним звітом за січень 2018 року, невідповідність фактичного прискорення інфляції встановленому таргету (13,7% проти таргетованого діапазону 6–10%) відбулася через дію чинників, на які інструменти монетарної політики не мають впливу. Зокрема, на показниках інфляції суттєво позначилися сезонні фактори, скорочення пропозиції окремих овочів та фруктів через несприятливі погодні умови в першій половині року, нестабільну ситуацію у тваринництві, зростання світових цін та зовнішнього попиту на вітчизняні продукти харчування (передусім м'ясні та молочні), підвищення світових цін на нафту. Крім того, дається зв'язок суттєвий вплив адміністративних факторів у 2017 році – підвищення мінімальної заробітної плати, пенсій і, відповідно, відновлення споживчого попиту. Ці явища яскраво відобразилися у зростанні показника базової інфляції до 9,5% порівняно з 5,8% у 2016 році [11].



Рис. 1. Динаміка ІСЦ (до відповідного місяця попереднього року, %) та короткострокові цілі Національного банку України

Джерело: складено на основі [10]

Таким чином, з огляду на суттєвий вплив факторів, які знаходяться поза компетенцією монетарної політики, прискорення інфляції у 2017 році та невідповідність фактичних показників ІСЦ на кінець року встановленим цілям можна вважати тимчасовими викликами режиму таргетування інфляції в Україні. Національний банк зміг вчасно зреагувати на ці виклики та з четвертого кварталу 2017 року став проводити більш жорстку монетарну політику, підвищивши облікову ставку до 14,5% задля зменшення інфляційних ризиків, що сприяло понижень інфляції у 2018 році.

Станом на кінець третього кварталу 2018 року ІСЦ мав стійку тенденцію до спаду, про що Національний банк відзвітувався у жовтневому звіті, зазначаючи можливість зростання інфляції до кінця року і високий ризик її невідповідності таргету. Таким чином, регулятор визначив орієнтовний показник інфляції на кінець 2018 року на рівні 10,1%, що вище від попереднього липневого прогнозу (8,9%) на 1,2% і перевищує діапазон таргету на 4,1% [12].

Як можна помітити, прогнозована невідповідність таргету у грудні 2018 році зростає проти грудня 2017 року, коли перевищення становило 3,7%. Тобто можна зробити припущення про можливе накопичення похибки, що може відобразитися й у грудні 2019 року.

Для стримування інфляції з кінця жовтня 2017 року Національний банк переходить до жорсткої монетарної політики через підвищення облікової ставки (з 12,5% на кінець 2017 року до 18,0% на кінець 2018 року). Зростання облікової ставки, з одного боку, уповільнює інфляцію й подальше зростання цін, а з іншого – безпосередньо впливає на зростання вартості грошей, стримує кредитування економіки, а отже, й економічне зростання.

Для узагальнення тенденції у темпах інфляції після впровадження режиму інфляційного таргетування, оцінки показників ІСЦ на кінець

2018 року та огляду можливого сценарію виконання визначеного таргету було здійснено апроксимацію функції зміни ІСЦ залежно від часу за допомогою методу найменших квадратів. Отримана модель (1) має високий коефіцієнт детермінації $R^2=0,86$, що допускає її використання для прогнозів на короткий період.

$$ІСЦ=0,0003t^4-0,0137t^3+0,1335t^2-0,0855t+13,1426, (1)$$

де ІСЦ – індекс споживчих цін у визначений місяць проти відповідного місяця минулого року, t – номер місяця починаючи з січня 2017 року.

За трендом обраної моделі ІСЦ у грудні 2018 року становитиме 10,6%, що дещо вище прогнозу Національного банку і вказує на суттєвіше невиконання таргету.

Безумовно, систематичне суттєве перевищення вказаних таргетів є ризикованим та може знижувати довіру до Національного банку, проте незначна невідповідність прогнозованим показникам все ж допускається за режиму таргетування інфляції, який до того ж упроваджується в Україні доволі ефективно з огляду на зниження темпів інфляції та, що є визначальним, інфляційних очікувань (див. рис. 2). За результатами опитувань НБУ, GfK важливим чинником, що зменшив ризик втрати довіри населення у період невиконання оголошених таргетів інфляції, є регулярна звітність Національного банку й уточнення власних прогнозів.

Проте низькі темпи інфляції не повинні бути самоціллю, адже головною метою економічної політики є досягнення стабільних темпів економічного зростання, а стабільність цін лише повинна сприяти цьому. Але, згідно з теорією, є компроміс між високою інфляцією та високим рівнем економічного зростання, з одного боку, або нижчою інфляцією та нижчою продуктивністю – з іншого. Тому питання щодо доцільності переходу до інфляційного таргетування та визначення тар-

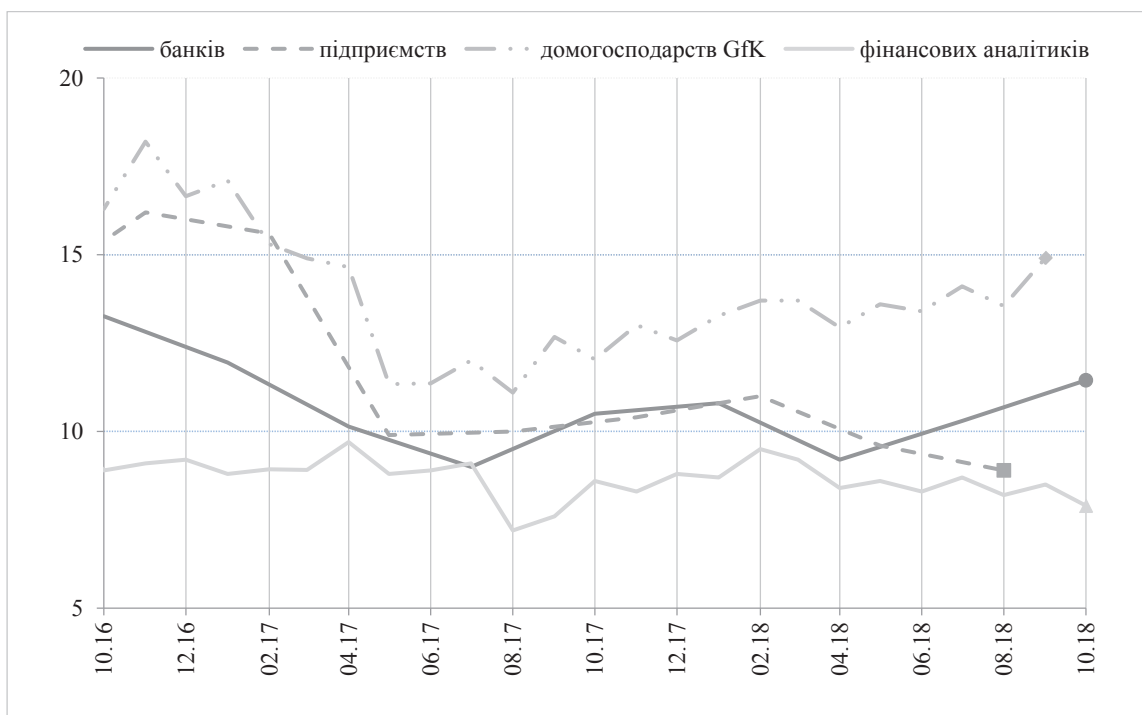


Рис. 2. Динаміка інфляційних очікувань протягом жовтня 2016–2018 рр.

Джерело: складено на основі [3]

гетів інфляції все ще залишається дискусійним. Якщо центральний банк намагається зберегти інфляцію на стабільному низькому рівні, то це може зменшити темпи зростання ВВП, привести до росту безробіття. За таких умов варто зважено ставитися до розрахунку таргетів та враховувати як теоретичні надбання, так і емпіричний досвід інших країн.

Якщо розглянути поквартальну динаміку зміни реального ВВП щодо відповідного кварталу попереднього року, то можна помітити, що фаза впровадження режиму таргетування інфляції у 2016 році збіглася у часі з періодом реабілітації після кризи 2014–2015 років і характеризувалася швидким зростанням. Водночас варто відзначити, що після реалізації першого таргету у грудні 2016 року темпи економічного зростання суттєво стабілізувалися, допускаючи коливання у діапазоні від 2,2% до 2,8%, і максимально зросли внаслідок інфляційних процесів у середині 2018 року до 3,8% (рис. 3).

Таким чином, перехід до режиму інфляційного таргетування не можна однозначно назвати ключовим фактором зниження темпів інфляції та стабілізації темпів економічного зростання і стану економіки загалом, але не варто нехтувати очевидними позитивним впливом цього явища на економіку України.

Висновки і пропозиції. Таргетування інфляції є одним із найбільш поширених у світі режимів

монетарної політики, що довів на практиці власну ефективність та результативність. Його використовують центральні банки 35 країн світу, а з 2016 року – і Національний банк України. Важливою передумовою такої популяризації цього режиму є визнання у міжнародній спільноті інфляційних очікувань ключовим фактором, що впливає на динаміку цін зокрема та на темпи економічного зростання загалом.

Сутність інфляційного таргетування полягає у публічному оголошенні цілей інфляції на середньострокову та короткострокову перспективи з активізацією діяльності центрального банку з досягнення встановлених цілей. Цей режим монетарної політики зумовлює її прозорість, відкритість, вимагає від центрального банку звітності перед суспільством та зваженості рішень, які обов'язково повинні ґрунтуватися на якнайбільшому обсязі оброблених даних та використанні сучасних економіко-математичних методів.

Основною ціллю таргетування інфляції є зниження волатильності цін і, як наслідок, забезпечення стабільних темпів економічного зростання. Діяльність Національного банку з 2016 року показує, що в Україні цей режим дійсно є дієвим, незважаючи на певні труднощі із досягненням встановлених таргетів. Тому подальше застосування та модифікація цього режиму в умовах економіки України є необхідними для забезпечення стабільності цін та темпів економічного зростання.

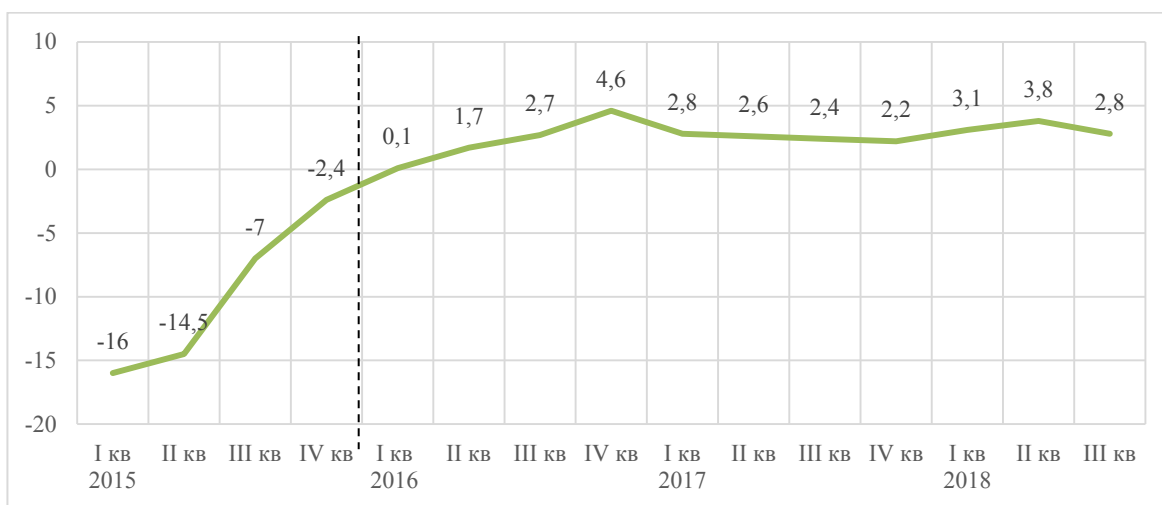


Рис. 3. Зміна реального ВВП (у % до відповідного кварталу попереднього року)

Джерело: складено на основі [10]

Список використаних джерел:

1. Bernanke B. Inflation targeting: Lessons from the international experience. URL: <https://press.princeton.edu/titles/6380.html>
2. Mishkin Frederic S. Inflation Targeting in Emerging-Market Countries. *The American Economic Review*. 2000 May. Vol. 90. № 2. P. 105–109.
3. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
4. Lavigne R., Mendes Rhys R., Sarker S. Inflation Targeting: The Recent International Experience. *Bank of Canada Review*. 2012. Spring. P. 16–28.
5. Mankiw G. What Measure of Inflation Should a Central Bank Target? URL: <https://scholar.harvard.edu/mankiw/publications/what-measure-inflation-should-central-bank-target>
6. Карчева Г.Т., Огієнко В.І., Кулик С.Ю. Таргетування інфляції: проблеми і перспективи впровадження в Україні. *Вісник Університету банківської справи*. 2015. № 2. С. 8–15.
7. Naumenkova S., Maluyutin O., Mishchenko S. Transition to inflation targeting in ukraine: new tools for monetary policy. *Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv*. 2015. № 1. С. 31–39.
8. Постанова НБУ Про основні засади грошово-кредитної політики на 2016–2020 роки. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=20985224&cat_id=68677
9. Інфляційний звіт за січень 2017 року: НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43401297>
10. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
11. Інфляційний звіт за січень 2018 року: НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=63442010>
12. Інфляційний звіт за жовтень 2018 року НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=80865521>

Красота Е. В.
Аладько Я. Ю.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

ИНФЛЯЦИОННОЕ ТАРГЕТИРОВАНИЕ КАК ОПТИМАЛЬНЫЙ РЕЖИМ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ

Резюме

Исследованы теоретические и практические вопросы экономической сущности и целей инфляционного таргетирования как оптимального режима монетарной политики в период преодоления негативных последствий рецессии. На примере стран-таргетеров инфляции показана взаимосвязь между темпами экономического роста и уровнем инфляции. Проанализированы предпосылки и перспективы внедрения режима инфляционного таргетирования в Украине.

Ключевые слова: монетарная политика, монетарный режим, инфляция, инфляционное таргетирование, инфляционные ожидания, центральный банк.

Krasota O. V.
Aladko Y. Y.

Taras Shevchenko National University of Kyiv

INFLATION TARGETING AS THE OPTIMAL REGIME OF MONETARY POLICY

Summary

The theoretical and practical aspects of the economic essence and goals of inflation targeting as the optimal regime of monetary policy during the period of overcoming negative consequences of the recession were investigated. The relationship between economic growth and inflation is illustrated by the example of inflation targeting countries. The preconditions and prospects for implementing the inflation targeting regime in Ukraine are analyzed in the article.

Key words: monetary policy, monetary regime, inflation, inflation targeting, inflation expectations, central bank.

УДК 339.13:338.43]:330.341.2

Однорог М. А.

Науково-дослідний фінансовий інститут

Державної навчально-наукової установи «Академія фінансового управління»

Міністерства фінансів України

СИСТЕМОУТВОРЮЧІ ІННОВАЦІЙНІ ІНСТИТУТИ АГРАРНОГО РИНКУ

У статті досліджуються системоутворюючі фактори, що визначають ефективність функціонування аграрного ринку. Наведені результати моніторингу та аналізу формування інституціонального ринкового середовища. Запропонована модель та пріоритетні напрями формування і розвитку систематизуючих інститутів аграрного ринку.

Ключові слова: інститут, інститут аграрного ринку, модель і напрями формування інститутів ринку, інновації, інноваційні інститути.

Постановка проблеми. Одними з найважливіших системоутворюючих факторів, що визначають ефективність функціонування аграрного ринку, є нерозвиненість і відсутність низки його ринкових інститутів. Для успішного розвитку аграрної економіки країни, регіону та окремих підприємств необхідний аналіз сучасного стану, а також державний моніторинг формування та розвитку інститутів з метою виявлення невідповідності технічних, технологічних та економічних факторів існуючого інституціонального середовища аграрного ринку, що приводить до збільшення ризиків та невпевненої поведінки підприємців. Це, в свою чергу, є основним чинником підвищення трансакційних витрат, що вимагають зміни існуючих інститутів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з формуванням і розвитком аграрного ринку та його інститутів, розглядалися як вітчизняними, так і зарубіжними економістами. Теоретичним основам та вдосконаленню категоріально-понятійного апарату аграрного ринку присвячено праці багатьох як вітчиз-

няних (В. Андрійчука [8], П. Гайдуцького [4], О. Мороза [14], П. Саблука [6], Я.Б. Олійника [12], П.О. Сухого [15], О.В. Захарчука [5]), так і зарубіжних науковців: Д. Колемана [7], Б. Фуллера [1], Р. Херстейна [2], Д. Лернера [11] та ін. Проблеми аграрного ринку через призму теорії інституціоналізму, інституцій та інститутів у свої працях в різні часи досліджували такі вчені, як А. Гриценко [3], А. Даниленко [13], Ю. Лопатинський [16], А. Чухно [10], О. Яременко [9] та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак аналіз досліджуваної категорії підводить до висновку, що не всі аспекти інституціонального розвитку аграрного ринку розглянуті, а особливо в питанні самоутворюючих інститутів.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є розроблення науково обґрунтованих пропозицій щодо визначення ролі системоутворюючих інститутів аграрного ринку.

Виклад основного матеріалу. Суспільство і держава – це надскладні організаційні системи [2, с. 14].

Система – це організована структура, що складається з елементів (підсистем), з'єднаних зв'язками і загальною цільовою функцією, яку контролює «ядро» системи, її підсистеми і керуючі зв'язки для того, щоб зберегти систему, трансформувати її або зруйнувати.

Для ефективного та скоординованого функціонування системи необхідно дотримуватися низки вимог:

- постійне виявлення цільових пріоритетів [3];
- підтримання і посилення цільових установок і функцій системи;
- зняття внутрішньосистемних суперечностей як в ядрі системи, так і між її ядром і підсистемами [7, с. 59];
- нівелювання автоколивань системи з метою недопущення виходу за її межі стійкості.

Криза, що охопила аграрну економіку нашої країни в 90-ті роки, на думку низки вчених [6; 9], багато в чому має системний характер. Це означає, що під час функціонування аграрної економіки як складної багаторівневої соціально-економічної системи були втрачені так звані системоутворюючі чинники, без яких система різко знижує ефективність керуючих зв'язків, що, в свою чергу, призводить до ослаблення цільової функції всіх її елементів.

Одними з найважливіших системоутворюючих факторів, що визначають ефективність функціонування аграрного ринку, є нерозвиненість і відсутність ряду його ринкових інститутів. Для успішного розвитку аграрної економіки країни, регіону та окремих підприємств необхідний аналіз сучасного стану, а також державний моніторинг формування та розвитку інститутів аграрного ринку з метою виявлення невідповідності технічних, технологічних та економічних факторів існуючого інституціонального середовища аграрного ринку, що призводить до збільшення ризиків та невпевненої поведінки підприємців. Це, в свою чергу, є основним чинником підвищення трансакційних витрат, що вимагають зміни існуючих інститутів.

Метою постійного моніторингу та аналізу формування інституціонального ринкового середовища є

також виявлення пріоритетних напрямів його формування і розвитку. Модель систематизуючих інститутів ринку розроблена і представлена на рисунку 1.

Аграрна економіка є частиною економіки країни і повністю відображає її проблеми. Однак вона має, на наш погляд, низку специфічних системоутворюючих інститутів агропродовольчого ринку, які пов'язані з особливістю економічних відносин, впливають з особливостей центральної сфери агропромислового комплексу, яким як галузь є сільське господарство.

До таких специфічних інститутів, які потребують першочергового формування і розвитку та дієвість яких багато в чому визначає ефективність функціонування агропродовольчого ринку як системи, належать:

- нерозвиненість інститутів землеволодіння і землекористування [13, с. 7];
- відсутність інституту ефективного власника і, як наслідок, неефективність функціонування ринкових організаційно-правових форм;
- нерозвиненість і неефективність інститутів державного регулювання та державної підтримки, яка, в свою чергу, включає у себе гарантії збуту і забезпечення стійкої мінімальної прибутковості сільськогосподарських виробників в умовах мінливої кон'юнктури ринку.

Пріоритетні напрями формування та розвитку основних системоутворюючих інститутів аграрного ринку представлені на рисунку 2.

Виробничі структури є одним з найбільш консервативних елементів соціально-економічних систем [1, с. 97]. Їх зміни і вдосконалення вимагають значних витрат часу.

Кардинальні інституціональні зміни відбуваються ще більш повільно. Особливо консервативні неформальні інститути, пов'язані з зміною свідомості людей. Проте саме вони створюють легітимну основу для дії законів. Такі кардинальні (революційні) зміни, здійснювані не знизу (об'єктивні), а нав'язані згори, часто призводять до негативних результатів в економічних перетвореннях.

У колишній соціально-економічній системі була виключена дія такої потужної групи мотивів, як мотивація володіння правом власності, тоді як



Рис. 1. Основні системоутворюючі інститути ринку, які потребують першочергового трансформаційного формування та розвитку

Джерело: розроблено автором

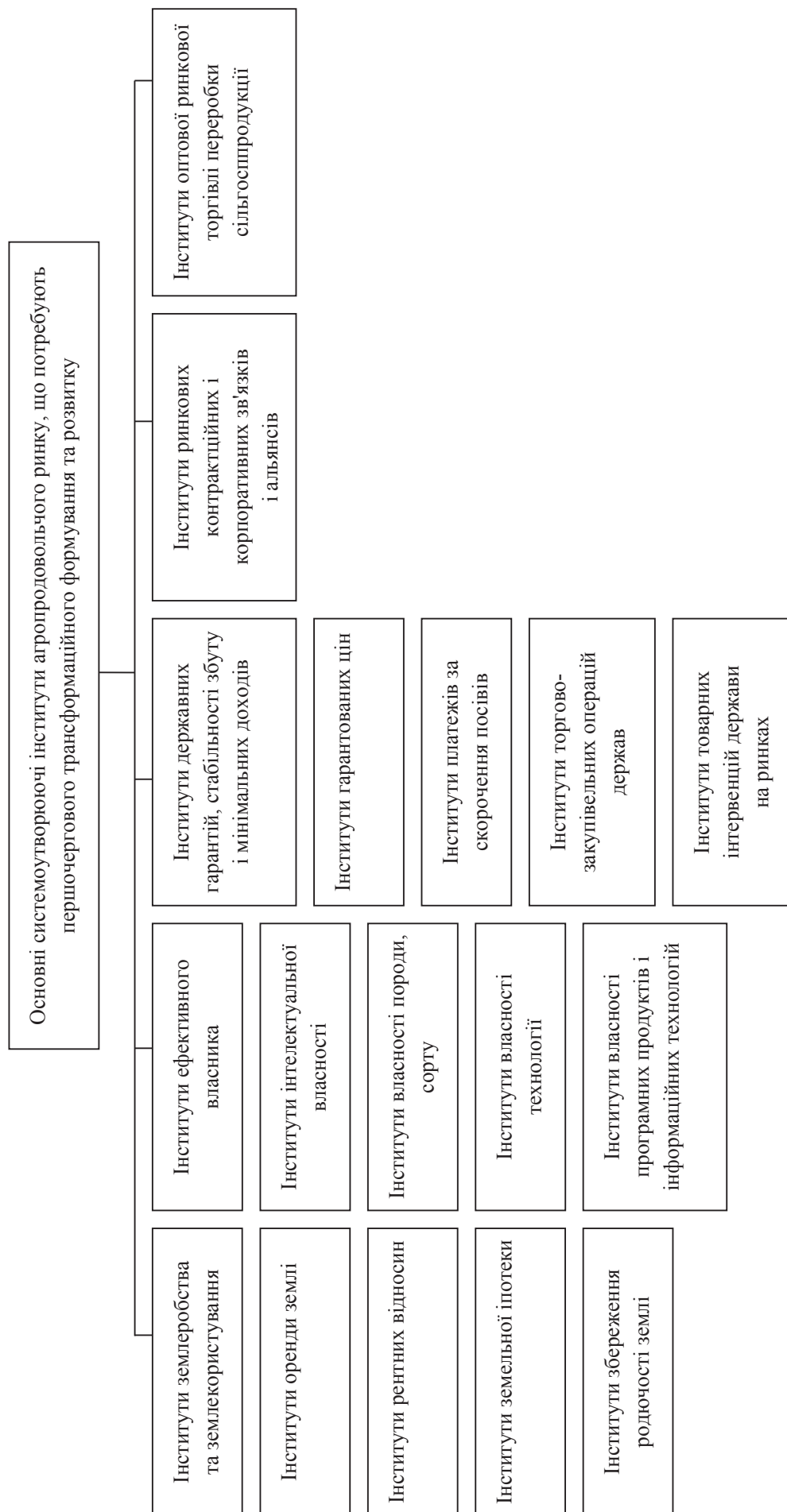


Рис 2. Пріоритетні напрями формування та розвитку основних системоутворюючих інститутів аграрного ринку

Джерело: розроблено автором

у ринкових організаційно-економічних механізмах вона займає одне з провідних місць.

Для досягнення успішного процесу аграрних реформ і забезпечення довгострокового і сталого економічного зростання необхідна модифікація неформальних норм поведінки, легітимізуючих нові закони та правила, які є основою формування нових мотивацій механізмів у суспільстві [5, с. 6].

Найбільш ефективними, як свідчить досвід, є гнучкі інституціональні структури, здатні адаптуватися до нових умов в широкому діапазоні [16, с. 62].

Об'єктивна оцінка інституціональних втрат, надбаних за роки існування командно-адміністративної системи, дозволяє відзначити і низку переваг, пов'язаних насамперед із досягненням населенням країни високого рівня загальної і спеціальної освіти, а також виходом на передові техніко-технологічні рубежі в низці галузей. Нами зроблена спроба оцінки, узагальнення і систематизації інституціональних переваг і понесених втрат за роки існування командної економіки (табл. 1).

Невідповідність технічних і організаційно-технологічних факторів існуючого інституціонального середовища аграрного ринку веде до невпевненості підприємців, що є фактором підвищення витрат за транзакційними операціями. Неадекватна організація і відсутність культури договірних відносин та інших неформальних інститутів приводять до підвищених ризиків у комерції та підприємницькій діяльності.

Таким чином, рішення проблеми інституціональних змін в аграрному секторі передбачає необхідність створення багаторівневої структури та інфраструктури аграрного ринку, що дозволить сформувати ефективного власника і найбільш повно реалізувати дії ринкових механізмів та інститутів.

Концепція інституціоналізму в ринковій економіці є інтерпретацією теорії соціальних зв'язків у суспільстві, представленої у вигляді структури, що складається із впливаючих одна на одну груп, ієрархії відносин між ними, опосередкованих соціальними інститутами [15, с. 8]. Соціальні зв'язки розглядаються як організовані, контрольовані і керовані.

Найбільшу складність у системі інституціональних зв'язків представляють неформальні інститути, тобто неписані правила і професійні кодекси поведінки. Поряд із формалізованими вони існують як внутрішній голос, імператив практичної, а не тільки теоретично орієнтованої

соціальної поведінки, яка здійснюється в напрямі: «не нами придумано і не нам від усього відмовлятися». Найчастіше неформальна інституціоналізація підтримується або послаблюється в процесі соціального спілкування (комунікації). У всіх видах партнерства воно не тільки є самоцінним, а й багато чого зумовлює.

Розгляд сучасного стану найважливіших інститутів аграрного ринку, а також їх ролі в ефективному функціонуванні ринкових механізмів та інструментів зумовило необхідність звернення до гносеологічного коріння традицій, звичаїв, що лежать в основі національного менталітету народів, що населяють Україну.

Ментальність багато в чому визначається природою, кліматом, де ці народи проживають, а також умовами землеробської праці і панівними економічними устроями: природа часто сміється над самими обережними розрахунками: норовливість клімату та ґрунту обманюють скромні очікування.

Основною рисою ментальності є звичка короткої роботи, надмірно напружено і швидко [4, с. 18].

Особливості традицій та звичаїв у поведінці народів, що населяють Україну, зумовлені багатотипним існуванням українського селянина в межах такої форми соціальної організації, як сільська громада [12, с. 94]. Громада, виникнувши в дофеодалний час, виступала організацією, яка поєднувала колективний і приватний початок в системі землевладіння.

Українська селянська громада мала низку особливостей розвитку, які полягали в стабілізації і зміцненні обцинних інститутів і широкому використанні зрівняльних переділів землі між її членами в XVII і XVIII століттях [8, с. 17]. Громада здійснювала цілу низку функцій соціального захисту і соціального забезпечення своїх членів. Як зазначають деякі з дослідників [11; 14], розвиток капіталізму в сільському господарстві України не встигав зруйнувати селянської громади, вони навіть в кінці XIX на початку XX століття продовжували існувати [10, с. 95].

Всі ці інституціональні особливості, на наш погляд, необхідно враховувати під час формування ринкових інститутів як на макро-, так і на мікрорівні.

У рамках теорії Р. Коуза виділено інститути, що визначають загальні правила гри на макрорівні, до яких відносяться: юридична система; контр-

Таблиця 1

Інституціональні переваги і втрати, набуті за роки існування командно-адміністративної економіки в нашій країні

Інституціональні втрати періоду соціалізму	Інституціональні переваги, надбані в період функціонування командно-адміністративної системи
<ul style="list-style-type: none"> - втрата традицій та культури ринкових контрактних і субконтрактних відносин, що в перші роки стало причиною існування ринку переважання в основному інтеграційних схем взаємодії його агентів; - втрата звичаїв та традицій, реалізація громадянами прав власності, що стало основною причиною відсутності нині «ефективного власника». Це, в свою чергу, зумовило недостатній контроль з боку власника за менеджментом, що знижує ефективність функціонування асоційованих форм підприємництва; - втрачені і потребують відродження інститути, пов'язані з ефективним використанням землі та відтворенням її родючості. Основними з них є: інститути рентних відносин, оренди землі, земельної іпотеки і т. д.; - втрата ринкових інститутів і механізмів їх реалізації, пов'язаних з впровадженням інноваційних наукоємних технологій. 	<ul style="list-style-type: none"> - забезпечення загальної грамотності населення, що дозволило вийти в ряді галузей на передові рубежі в області техніки і технології; - в рамках планової економіки сформований ряд організаційних інститутів, що забезпечують ефективне проведення наукових досліджень та впровадження інноваційних технологій, але заснованих на командно-адміністративних засадах. Для ефективного функціонування необхідно їх адаптувати до ринкових умов; - в країні сформована багаторівнева система підготовки та перепідготовки кадрів у ПТУ, технікумах і вищих навчальних закладах. Носіями технологічних знань стали підготовлені фахівці, а самі знання стали передаватися в більшості випадків не в спадщину, а формалізовано; - внаслідок досягнутого високого рівня концентрації виробництва і розмірів підприємств в низці галузей сільського господарства з'явилася можливість впритул наблизитися до світового рівня.

Джерело: складено автором за [16], а також на основі власних напрацювань.

актне право; режим прав власності. До інститутів, що встановлюють правила функціонування і організацію трансакцій на мікрорівні або, за словами Коуза, на рівні інституціональних структур виробництва, відносяться альтернативні варіанти організацій, трансакцій, до яких він відносить: ринки, інтегровані фірми, гібридні контрактні угоди (мережеві організації).

Висновки і пропозиції. Для прискореного процесу соціально-економічних реформ в аграрному секторі нашої країни необхідно сформувати адекватний до історично сформованих умов України стратегічно орієнтований, вертикально-інтегрований та структурно-організований інституціональний простір із силовими лініями структурних пріоритетів господарських комплексів і підкомплексів на рівні країни, регіонів і галузей.

Створення такого інституціонального простору дозволить сформулювати для аграрних підприємців систему стратегічних орієнтирів, ціннісних передумов і гарантій, без яких неможливе упорядкування процесів гармонізації економічних інтересів окремих виробників у рамках АПК по всьому технологічному ланцюжку. Це, в свою чергу, дозволить знизити підприємницькі ризики і, як наслідок, трансакційні витрати.

Створення такого інституціонального простору дозволить сформулювати для аграрних підприємців систему стратегічних орієнтирів, ціннісних передумов і гарантій, без яких неможливе упорядкування процесів гармонізації економічних інтересів окремих виробників у рамках АПК по всьому технологічному ланцюжку. Це, в свою чергу, дозволить знизити підприємницькі ризики і, як наслідок, трансакційні витрати.

Список використаних джерел:

1. Fuller B. Third world School Quality. Current Collapse, Future Potential. *Educational Researcher*. 1989. P. 12–19.
2. Herrstein R. J. Quarterly – Atlantic Monthly. *Educational Researcher*. 1975. № 3. P. 120–135.
3. Гриценко А. А. Ринкові інститути та інфраструктура. *Економічна теорія*. 2008. № 3. С. 53–73.
4. Гайдучський П. І. Формування та розвиток аграрного ринку. *Економіка АПК*. 2004. № 3. С. 4–15.
5. Захарчук О. В. Перспективи залучення інвестицій до агропромислового комплексу. *Збірник наукових праць Вінницького державного аграрного університету*. Гіаніс. Випуск 9. 2001. С. 222–226.
6. Саблук П. Т. Розвиток інституцій удосконалення механізму реформування аграрного сектору економіки. *Економіка АПК*. 2010. № 10. С. 3–11.
7. Coleman J. S. Social capital in the creation of human capital. *American journal of Sociology*. 1988. P. 95–120.
8. Андрійчук В. Г. Агропромислові формування нового типу в контексті стратегії розвитку вітчизняного сільського господарства. *Економіка АПК*. 2013. № 1. С. 3–16.
9. Яременко О. Л. Інститути та економічна свобода господарюючих суб'єктів. *Економічна теорія*. 2007. № 3. С. 56–71.
10. Чухно А. Інституціоналізм: теорія, методологія, значення. *Економіка України*. 2008. № 7. С. 4–12.
11. Lerner J. The syndication of venture capital investments. *Financial Management*. 1994. P. 16–27.
12. Олійник Я. Б. Новий підхід у вищій географічній освіті України // *Вісник Донецького інституту соціальної освіти*. 2011. т. VIII. №7. С. 94–95.
13. Даниленко А. С. Роль земельних ресурсів у розвитку продовольчого ринку в Україні. *Економіка АПК*. 2011. № 3. С. 15–19.
14. Мороз О. Теоретико-методологічні аспекти сучасної парадигми регулювання аграрного ринку. *Вісник Вінницького політехнічного інституту*. 2004. № 5. С. 16–22.
15. Сухий П. О. Аграрний ринок України: споживчий попит та продовольча безпека України / П. О. Сухий // *Географічні проблеми сталого розвитку: зб. наук. пр.: у 4 т.* 2004. Т.3. С. 86–89.
16. Лопатинський Ю. М. Інституціоналізація транзитивної економіки. *Научные труды ДонНТУ. Серия экономическая*. 2006. Вып. 103-1. С. 229–232.

Однорог М. А.

Научно-исследовательский финансовый институт
Государственное учебно-научное учреждения «Академия финансового управления»
Министерства финансов Украины

СИСТЕМООБРАЗУЮЩИЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ИНСТИТУТЫ АГРАРНОГО РЫНКА

Резюме

В статье исследуются системообразующие факторы, определяющие эффективность функционирования аграрного рынка. Представлены результаты мониторинга и анализа формирования институциональной рыночной среды. Предложена модель и приоритетные направления формирования и развития систематизирующих институтов аграрного рынка.

Ключевые слова: институт, институт аграрного рынка, модель и направления формирования институтов рынка, инновации, инновационные институты.

Odnorog M. A.

Scientific-research Financial Institute
State Educational-scientific Institution «Academy of Financial Management»
Ministry of Finance of Ukraine

SYSTEM FORMATING INNOVATIVE INSTITUTES OF AGRARIAN MARKET

Summary

The article examines the strategic factors that determine the efficiency of functioning of agrarian market. The results of monitoring and analysis of the institutional market environment. The proposed model and the priority directions of formation and development of systematizing institutions of the agricultural market.

Key words: Institute, the Institute of agrarian market model and the directions of formation of market institutions, innovations, innovative institutions.

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339

Білик Р. С.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНИ

У статті визначено поняття інноваційної економіки, її значення в сучасному глобалізованому світі. Проаналізовано базові концепції розвитку інноваційної економіки в Європейському Союзі, США, Японії та інших країнах. Узагальнено провідні тенденції розвитку у світовому економічному просторі, ідентифіковано принципи відмінності у специфіці розвитку елементів інноваційної економіки у світі та Україні.

Ключові слова: інноваційна економіка, регуляторне середовище, інформаційні технології, конкурентоспроможність, неоіндустріалізація.

Постановка проблеми. Посилення конкуренції у світовому економічному просторі відбувається в умовах вичерпання традиційних економічних ресурсів, сплеску міжнародних протиріч. Загострення міжнародного економічного середовища супроводжується зростанням ролі інформаційних технологій, дедалі більшою скерованістю розвитку національних господарських систем на формування та реалізацію інноваційної моделі, здатної забезпечити постійні конкурентні переваги. Особливого значення домінування інноваційної економіки набуває для країн, розвиток яких відбувається у винятково складних умовах незавершеності ринкових перетворень, інституціональної невизначеності, хаотичного взаємовпливу внутрішніх та зовнішніх шоків, кризи системи державного управління, несприятливості трансформації регуляторного середовища. Отже, всебічний аналіз світових тенденцій розвитку інноваційної економіки успішних країн, виявлення можливостей використання досвіду активізації процесів науково-технічної та інноваційної діяльності, визначення стратегії держави набувають надзвичайної злободенності для України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження світових тенденцій розвитку інноваційної економіки здійснені в роботах провідних зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів, таких як Л. Антонюк, В. Будкін, І. Валлерстайн, З. Варналії, А. Гальчинський, В. Геєць, Дж. Гелбрейт, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, Н. Мешко, А. Поручник, Р. Робертсон, А. Рум'янець, В. Сизоненко, В. Сіденко, Дж. Сорос, Дж. Стігліц, А. Філіпенко, С. Хантінгтон, С. Циганов, А. Чухно, С. Якубовський. Необхідність системної трансформації національної економіки на засадах інноваційності визнається не лише науковцями, але й представниками влади та бізнесу. Однак постійне зменшення інноваційно активних підприємств, відсутність реальних результатів модернізації економіки свідчать про складність вирішення проблеми інноваційного розвитку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових публікацій, поглиблення змісту процесів формування та розвитку інноваційної економіки, обопільного впливу глобалізації та конкуренції,

існує низка невирішених питань визначення провідних тенденцій інноваційного розвитку, можливостей використання світового досвіду для стабілізації та відновлення економіки України.

Мета статті полягає в дослідженні принципових відмінностей у функціонуванні інноваційної економіки у світі та Україні, обґрунтуванні ключових напрямів державного регулювання науково-технічної та інноваційної діяльності, адекватної найбільш вдалим зразкам економічно розвинених країн. Відповідно, корисним для переходу до інноваційної економіки є дослідження перспектив розвитку інформаційних технологій, виходу ІТ-компаній на світовий ринок, здатних забезпечити інтеграцію окремих елементів національної інноваційної системи до світового економічного простору.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційний розвиток визначається в літературі як тип розвитку економіки або суспільства загалом, в основі якого лежать інтенсивні методи економічного зростання, а науково-технічна та інноваційна діяльність стають домінуючими й наскрізними у структурі національної економіки [1; 2]. В інноваційній економіці відбувається не лише її модернізація, але й розроблення та впровадження високих технологій, широке використання в усіх галузях новітніх поколінь техніки, досягнень науково-технічного прогресу.

Закон України «Про інноваційну діяльність» визначає інновації як новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукцію або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [3]. Зміна якості соціальної сфери знаходить свій прояв у зростанні добробуту, застосуванні високих та інформаційних технологій, екологічності інтелектуалізації виробничої діяльності, яка розширює межі сфери послуг, передусім знаннємістких послуг.

Аналіз базових концепцій розвитку інноваційної економіки в країнах ЄС, США, Японії тощо свідчить про різноманітність підходів до її становлення та функціонування. По-перше, модель інноваційної економіки США має орієнтацію на диверсифіковане та дрібносерійне виробництво,

здатне швидко адаптуватись до різних змін, чому сприяє безперервне оновлення техніки та обладнання. По-друге, відбувається зростання наукоємності виробництва в усіх сферах. Ефективне використання найбільшого у світі науково-технічного потенціалу є вирішальним чинником розвитку інноваційної економіки. По-третє, створена масштабна інформаційна інфраструктура, яка дає змогу забезпечувати швидко та якісне інформаційне обслуговування інноваційних процесів. По-четверте, постійно нарощується людський капітал за рахунок підвищення рівня освіченості та професійної підготовки, ролі охорони здоров'я та соціального страхування [4; 5].

В основу функціонування економіки США покладено «економіку пропозиції», для якої характерна ідея центральної ролі ринку. Водночас ринкове саморегулювання доповнюється державним та трансформується у механізм цілеспрямованого макроекономічного регулювання. Важливе місце відведено програмуванню економіки, використанню системи державних замовлень, завдяки якій були створені такі галузі інноваційного розвитку, як атомна, аерокосмічна, електротехнічна промисловість [6].

Пряме та непряме державне регулювання базується на системі теоретично обґрунтованих та перевірених господарською практикою методів і важелів, які спрямовані на підтримку інноваційного підприємництва, конкурентного середовища, основ змішаної економіки. Це забезпечує США технологічне лідерство. Протягом тривалого періоду майже всі визначальні для інноваційної економіки винаходи запроваджувалися в масове виробництво перш за все в США, навіть якщо винахід було здійснено фахівцями іншої держави. У 2017 році загальні витрати на дослідження та розробки становили більше 500 млрд. дол. США, а витрати на школи та вищі навчальні заклади становили більше 6% від ВВП (ВВП США у 2017 році склав 19,4 трлн. дол. США) [6].

Незважаючи на певні відмінності, в характері формування інноваційної економіки домінують спільні риси:

– інноваційний розвиток відбувається як національний модернізаційний проект, для реалізації

якого об'єднуються зусилля підприємницького сектору та держави;

– для досягнення конкурентоспроможності на основі інноваційного розвитку використовуються ефективні методи державного регулювання, які підсилюють дію ринкових механізмів;

– функціонування інноваційної економіки наглядно демонструє односпрямованість і дотримання балансу економічних інтересів держави та підприємницького сектору.

Отже, під час побудови стратегії подальшого розвитку інноваційної сфери відповідно до основних цілей економічної політики держава має виходити з доктрини про те, що фінансування науки та техніки – це капіталовкладення в майбутнє, тому вся система її фінансово-економічної підтримки зобов'язана забезпечувати рівень розвитку сфери науково-дослідних робіт (НДР) згідно з довгостроковими національними інтересами [7].

В Україні спостерігається протилежна тенденція: частка державного сектору у фінансуванні науково-технічної діяльності зростає, а підприємницького – зменшується, про що свідчать дані співвідношення джерел фінансування інноваційної діяльності, частки витрат на цю діяльність у ВВП (табл. 1).

Аналіз табл. 1 показує, що ще більшу достовірність цього порівняння дають дані розподілу підприємств за обсягами витрат, адже у країнах ЄС на підприємницький сектор припадають 65% всіх витрат на розробки та дослідження, на державний – майже 11%, а на сектор вищої освіти – 23%. У США та Японії питома вага підприємницького сектору ще більше, становлячи 70:11:19 та 77:8:15 відповідно [9].

Подібні відмінності спостерігаються у співвідношенні джерел фінансування наукових та науково-технічних розробок. У країнах ЄС 55% загальних витрат на фінансування досліджень та розробок було профінансовано підприємницьким сектором, 32,8% – державним, а 9,7% – за рахунок іноземних коштів. В Японії підприємницьким сектором профінансовано 76,5% загального обсягу витрат, у США – 59,1%, а в Китаї – 74,0% [5; 9]. В Україні найбільшу питому вагу серед джерел фінансування мають бюджетні кошти (35–45% в середньому за останні 10 років), а підприєм-

Таблиця 1

Частка витрат на виконання НДДКР організацій підприємницького, державного секторів, сектору вищої освіти та приватного неприбуткового сектору у загальному обсязі витрат, % до загального обсягу витрат

Країна	Підприємницький сектор			Державний сектор			Сектор вищої освіти			Приватний неприбутковий сектор		
	2010 рік	2015 рік	2016 рік	2010 рік	2015 рік	2016 рік	2010 рік	2015 рік	2016 рік	2010 рік	2015 рік	2016 рік
ЄС-28	61,9	64,3	64,9	12,9	11,7	11,2	24,2	23,1	23,0	1,0	0,9	0,9
Болгарія	50,3	73,4	73,3	37,3	20,7	21,2	11,8	5,4	5,2	0,7	0,5	0,3
Естонія	50,2	46,1	51,5	10,6	10,8	11,4	38,0	41,4	35,5	1,2	1,8	1,5
Іспанія	51,5	52,5	53,7	20,1	19,1	18,5	28,3	28,1	27,5	0,2	0,2	0,2
Латвія	37,0	24,7	24,5	23,0	25,6	31,8	40,0	49,7	43,8
Литва	29,4	27,4	35,0	17,5	17,1	26,1	53,1	55,5	38,9
Німеччина	67,1	68,7	68,0	14,8	14,1	13,7	18,2	17,3	18,3
Польща	26,6	46,6	65,7	35,9	24,4	2,5	37,2	28,9	31,4	0,3	0,2	0,4
Румунія	38,3	44,0	55,2	36,8	38,3	33,3	24,5	17,4	11,3	0,4	0,3	0,2
Словаччина	42,1	28,0	50,4	30,0	27,9	21,4	27,6	43,8	27,7	0,3	0,4	0,5
Словенія	67,8	76,3	75,6	18,2	13,5	13,5	13,9	10,2	10,9	0,1	0,0	0,0
Угорщина	59,8	73,4	74,1	18,5	13,3	13,4	19,9	12,1	11,1
Чеська Республіка	57,7	54,3	61,1	21,7	20,4	18,2	20,0	24,9	20,4	0,6	0,4	0,2
Україна	55,4	60,7	61,9	38,1	33,9	31,8	6,5	5,4	6,3	0,0

Джерело: розраховано за даними Євростату [8, с. 79]

ницький сектор фінансує близько 30% загальних витрат. При цьому значною є також частка коштів іноземних джерел. Наведені співвідношення свідчать про заінтересованість підприємницького сектору в розробках та дослідженнях в країнах з інноваційною економікою. Навпаки, в Україні частка фінансування більшості розробок та досліджень підприємницьким сектором є незначною, що свідчить про відірваність наукової та виробничої сфери, фінансові обмеження та відсутність вагомих стимулів реального сектору економіки вкладати кошти в дослідження та розробки. Між тим науково-технічні розробки часто передують інноваціям, а без вагомих наукових результатів одержати ринкову ефективність у вигляді створення масового попиту на об'єкт інновації вкрай проблематично. Серед причин неінноваційності підприємств відсутність гарних ідей або можливостей для інновації складає 7,4% [10].

В результаті цього в Україні значно менше частка витрат на науково-технічні розробки у ВВП. У 2017 році цей показник становив 0,45% ВВП, зокрема за рахунок коштів державного бюджету – 0,16%, що не відповідає Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність», згідно з яким бюджетне фінансування має бути не менше 1,7% [11]. Натомість частка обсягу витрат на наукові дослідження та розробки країн ЄС становила 2,03%, а в таких країнах, як Швеція, Австрія, Німеччина, цей показник дорівнював 3,25%, 3,09%, 2,94% відповідно. Характерним є досить високий рівень витрат підприємницького сектору, який складає близько 1,3% [8].

Негативною тенденцією слід визнати співвідношення інноваційних та неінноваційних підприємств в Україні. Якщо у 2010 р. воно становило 21%, то у 2017 р. – 16,2% [12]. У розвинених країнах світу частка інноваційних підприємств досягає 70%, а в Японії цей показник становить 90%. Крім того, навіть найкращі для останніх років показники інноваційної активності підприємств показують відсутність прямої залежності між економічним зростанням та інноваційним розвитком підприємств, на що ми звертали увагу в попередніх публікаціях [9].

На відміну від розвинених країн світу, які до 90% приросту ВВП забезпечують за рахунок виробництва та експорту наукоємної продукції, Україна поки що розвивається без істотного використання результатів наукових досягнень. На світовому ринку високотехнологічної продукції, який оцінюються в 2,5–3,0 трлн. дол. США, питома вага вітчизняної продукції складає близько 0,1%. Залишаються протиріччя щодо оцінювання ролі фундаментальної науки в інноваційних процесах. З одного боку, очевидно, що без фундаментальних розробок не може бути досягнень прикладного характеру. З іншого боку, сформувався зневажливе ставлення до фундаментальної науки, що виявляється в тому, що всупереч закону на науку фактично виділяється 1% бюджетних витрат, а цього недостатньо для розвитку. У своєму розпорядженні наука повинна мати значну частину національного доходу (не менше 7–8% витрат бюджету), з цієї частини 20–25% слід виділяти для підтримки та розвитку фундаментальної науки. Прикладна (галузева) наука повинна більшою мірою використовувати позабюджетне фінансування. Наукові установи, що безпосередньо беруть участь в інноваційних процесах, повинні отримувати додаткову винагороду із засобів, що інвестуються на розроблення інновацій та з інноваційного прибутку [12; 13].

Відомими є причини, що перешкоджають інноваційній діяльності підприємств, якими є відсутність коштів у межах підприємства, відсутність кредитів або прямих інвестицій, низький попит на інновації, та інші, які показують згортання стимулів до здійснення інновацій. Фактично відсутній малий інноваційний бізнес, нерозвинутою є інноваційна інфраструктура. Частка витрат на інновації у ВВП України у 2017 р. становила 0,3% проти 1,08% у 2011 р. Внаслідок відсутності фінансових можливостей часто підприємства не відшкодовують зношені елементи основного капіталу та не мають можливостей впроваджувати новітні науково-технічні розробки. Так, у машинобудівній галузі, яка посідає важливе місце у створенні інновацій, у вигляді високотехнологічного обладнання та сучасних технологій частка зношення основних засобів складає понад 63%, у виробництві машин та устаткування – 60,8%, виробництва транспортних засобів та устаткування – 70,4%. Нині частка коштів, спрямованих на технологічне оновлення, складає приблизно 70% від загальної кількості коштів, а на НДДКР – лише 10% [8].

Водночас у промисловому розвинених країнах застосовуються найкоротші терміни та найвищі ставки для амортизаційних відрахувань від вартості наукового устаткування та приладів. Зокрема, у США та Великобританії в перший рік експлуатації придбаного устаткування та приладів дозволено стовідсоткове списання, а в Німеччині, крім податково-амортизаційних пільг на інвестиції, застосовують спеціальні інвестиційні надбавки на дослідні роботи в розмірі 7,5% від суми капіталовкладень. Надбавки ці можуть бути збільшені вдвічі за умови, що проект поєднується з дослідженням нових джерел енергії або сприяє підвищенню ефективності використання енергоносіїв [4, с. 39]. Все це свідчить про те, що в Україні інноваційна економіка перебуває на стадії свого становлення, а наявні тенденції лише частково відповідають світовим.

Стає дедалі зрозумілішою необхідність посилення реального впливу механізму державного регулювання інновацій з урахуванням можливостей національної економіки та використання прямих і непрямих методів стимулювання інноваційної діяльності, які довели свою ефективність у більшості розвинених країн світу. Як свідчить світовий досвід, найбільш поширеними методами державного регулювання інноваційної діяльності є пряме державне фінансування та податкове стимулювання [7, с. 36]. Крім того, в економічній літературі пропонуються різні підходи до розв'язання проблем державного регулювання інновацій, формування загальної стратегії сприяння переходу на інноваційний шлях розвитку [14; 15]. Плідним, на нашу думку, є групування цих проблем за ознаками забезпечення розвитку інноваційної економіки, а саме нормативно-правове, організаційно-структурне, фінансово-економічне [10, с. 181]. Зокрема, до проблем нормативно-правового забезпечення віднесені такі державно-управлінські проблеми, як нераціональна структура органів державної влади, відповідальних за науково-технічну та інноваційну діяльність; до нормативно-методологічних – нестабільність законодавства та відсутність єдності його положень, охоплення законодавчою базою лише вибіркового аспектів інноваційної діяльності. Особливо це стосується законодавчого регулювання у сфері захисту прав інтелектуальної власності. Спостерігаються розмитість пріоритетів науково-технічної та іннова-

ційної діяльності, їх неузгодженість з світовими тенденціями, недостатньо повне врахування конкурентних переваг країни.

Подібним чином в низці наукових праць запропоновано вирішувати проблеми організаційно-структурного та фінансово-економічного забезпечення, але при цьому слід зазначити, що вирішення проблем державного сприяння розвитку інноваційної економіки має відповідати загальній стратегії соціально-економічного розвитку. Зазначимо, що в умовах військових дій на сході країни, падіння життєвого рівня населення, кризи державних фінансів та банківської системи одночасний перехід до інноваційної економіки та відновлення економіки загалом виглядає вкрай проблематично. Пропозиція науково-технічних розробок потребує сприйнятливості суб'єктів господарювання до нововведень, формування адекватного попиту з боку суб'єктів господарювання та населення, гарантованих і мотивованих для інвесторів прагнень до вкладень.

Отже, необхідно усвідомити роль інновацій в контексті відновлення промислового потенціалу та модернізації національної економіки, вирішення проблем структурної перебудови, становлення нових точок економічного зростання, реалізації визначених державою пріоритетів інноваційної діяльності. Інакше відбудеться повна втрата Україною контролю над своєю промисловою та зовнішньоекономічною політикою. Так, питома вага імпорتنної продукції на внутрішньому ринку по окремих галузях промисловості має такі показники: легка промисловість – 98,4%, легкове автомобілебудування – 82,8%, сільгоспмашинобудування – 79,8% [10]. Споживання продукції ТНК звужує попит на вітчизняні розробки, зокрема ті, які не поступаються зарубіжним аналогам.

На наш погляд, крім зазначених в законодавчих актах, пріоритетом інноваційної діяльності слід вважати насамперед сферу ІТ. Підґрунтям такого твердження є розробка урядом України разом з представниками ІТ-компаній стратегії динамічного розвитку, згідно з якою передбачається створення в ІТ-сфері до 2020 року 100 тис. нових робочих місць [14]. Використання сучасних ІКТ створює можливості формування інформації та нових знань для науково-технічних розробок та інновацій. Згідно з вибіркоким дослідженням Державного комітету статистики України 91,1% підприємств використовують комп'ютерну техніку та телекомунікації, що дає підстави очікувати позитивний вплив на інноваційність економіки [16].

Крім того, під час виходу на зовнішні ринки сучасні інформаційні технології дають змогу спрямовувати зусилля на формування майбутніх ринків, на яких конкуренція не є надто дорогою для компаній. Наприклад, застосування маркетингової Стратегії блакитного океану (від англ. "Blue Ocean Strategy") передбачає створення унікального ринкового простору на основі інновацій унікальної продукції або послуг, відповідно, нового попиту.

Основні положення цієї стратегії були сформульовані відомими фахівцями зі стратегії бізнесу В. Чан Кимом і Рене Моборном (Інститут Стратегії блакитного океану з INSEAD, європейська топ-бізнес-школа). У своїй книзі «Стратегія Блакитного Океану. Як створити безмарний ринковий простір і позбутися конкуренції» (2005 рік) [17], базуючись на 15-річних дослідженнях, автори використовують як приклади 150 успішних стратегій за період у 120 років серед 30 галузей, які втілили Стратегію блакитного океану в реальність. На практиці

це руйнує компроміс між вартістю та витратами та може бути корисним як для ІТ-компаній, так і для корпоративного бізнесу в Україні загалом.

Досліджуючи досвід розвинених країн світу, можемо зробити висновок про те, що динаміка інноваційного розвитку країни відображає загальний стан ефективності економічного розвитку на макrorівні. Модель інноваційного розвитку стає важливим фактором, який виводить країну на передові кордони наукового та соціально-економічного прогресу. При цьому роль основного джерела економічного зростання відіграють наукові досягнення та їх технологічне втілення, які дають можливість насамперед забезпечити конкурентні переваги національної економіки, гарантувати її економічну безпеку, гідне місце на міжнародних ринках, стабільні темпи економічного зростання. Водночас інноваційна модель розвитку може розглядатись як інструмент формування основ інформаційного суспільства в Україні. Головною метою економіки такого суспільства є використання новітніх досягнень та інформаційно-комунікаційних технологій для створення технологічних інновацій, конвертації їх в нові товари та послуги.

Отже, подальший розвиток інноваційної економіки повинен передбачати підвищення використання наявного потенціалу за рахунок прискореного застосування системи новітніх інформаційних технологій. На цій основі стає можливим досягнення істотних змін в інноваційній сфері, посилення взаємозв'язку України з інтеграцією інноваційних систем країн-членів ЄС. Отримання та використання нових знань з актуальних проблем фундаментальних та прикладних наук, участь у виконанні програм ЄС та трансферт сучасних технологій сприятимуть оптимізації розвитку інноваційної економіки України.

Зусилля держави повинні бути скеровані на формування економічних відносин інноваційного типу, використання комерційних інтересів підприємницького сектору у забезпеченні зростаючого попиту на науково-технічні розробки та пропозиції інновацій. Вирішення проблеми узгодження економічних інтересів представників влади та бізнесу, регіонів та центру потребує системної трансформації національної економіки, перетворення її на інноваційну, здатну підвищити рівень її конкурентоспроможності. Корекція реформаторських дій набуває особливої актуальності в контексті тривалого громадянського протистояння та військових дій в країні, які приводять до непередбачуваного перерозподілу бюджетного фінансування.

Фінансові обмеження інноваційного розвитку загострюють питання нестабільності та ризикованості інновацій, а домінування фінансування науково-технічних розробок ІV технологічного укладу (70%) та інноваційних витрат (60%) свідчить про консервацію неефективної структури промислового виробництва. В економіці України V технологічний уклад займає лише 3–5%, фінансування науково-технічних розробок – 23%, інноваційні витрати – 8,6% [13], що не відповідає світовим тенденціям. Навіть безпосередня участь держави у фінансуванні бюджетними коштами науково-технічних розробок не гарантує комерційного успіху інновацій. Характерними ознаками інноваційної економіки є сприйнятливості нововведень, висока інноваційна культура, відтворення потреб та інтересів, пов'язаних з реалізацією творчого та інтелектуального потенціалу.

Поштовх, наданий державним фінансуванням та регулюванням, повинен мати у своїй основі люд-

ський та соціальний капітал, а людський розвиток повинен виступати передумовою інтеграції України у світовий інноваційний простір [15, с. 105–112]. Слід зазначити, що інтеграція України в інноваційну економіку розвинених країн світу приводить до зростання її залежності від світових тенденцій. Це підтверджує досвід інтеграції нових країн в економіку ЄС, адже глибина інтеграції країн Вишеградської групи, а саме Чехії, Угорщини, Словаччини, Польщі, визначила наслідки економічних криз минулого десятиліття [19, с. 39–41]. Згідно зі справедливим висновком дослідників серед ефективних методів протидії викликам інтеграції чільне місце посідають прискорений розвиток внутрішнього ринку та підтримка залежності національної економіки від зовнішньої торгівлі на безпечному рівні [19, с. 41]. Отже, формування інноваційної економіки має орієнтуватись перш за все на вирішення нагальних проблем стійкого розвитку національного господарства.

У цьому разі інноваційна модель орієнтована на безперервне відтворення наявного потенціалу національної економіки, зростання попиту на власні нововведення за рахунок високої продуктивності виробництва та споживання інноваційних технологій і продуктів, нарощування підприємницьким сектором конкурентних переваг. Слід зазначити, що в основі економічних інтересів учасників інноваційного процесу лежать відносини власності, у яких відображено форми набуття, використання та відчуження прав майнової участі в капіталізації підприємства, розробки інноваційних технологій і продуктів.

Отже, для залучення економічних інтересів усіх учасників інноваційної діяльності необхідно звернути увагу на питання формування та розвитку акціонерного капіталу, ефективного управління нематеріальними активами інноваційно активних підприємств, адже різке скорочення притоку та відтоку іноземного капіталу, обмеження в державному фінансуванні супроводжуються скороченням активних операцій банків у формі кредиту та

інвестицій, що вплинуло на умови фінансування сучасних технологій. В цих умовах власні кошти підприємств на тривалий час залишаються основним джерелом фінансування інновацій.

Висновки. Провідними тенденціями розвитку інноваційної економіки в розвинених країнах світу є запровадження інституту державного регулювання науково-технічної та інноваційної діяльності, складовими якої виступають форми партнерської взаємодії державних установ та підприємницького сектору, пряме державне фінансування науково-технічних розробок та стимулювання із застосуванням податків, кредитів, амортизації. Інноваційність виробництва в цих країнах ґрунтується на економіці знань інноваційного типу, концентрації видів бізнесу з високим змістом доданої вартості в ціні продукту, домінуванням технологічних укладів, які визначають постіндустріальний тип виробництва.

Інтеграційна привабливість високоєфективних інноваційних економік ЄС, США, Японії та інших країн дає змогу окреслити шляхи подолання економічної відсталості, якими є використання досвіду в проведенні реформ та модернізації економіки України, подолання розбіжностей в умовах зовнішньої торгівлі.

Перспективи подальших досліджень пов'язані з економічним обґрунтуванням використання ресурсів інноваційної сфери (як вже наявних, так і потенційних), визначення пріоритетних напрямів структурної перебудови економіки на інноваційній основі; усунення негативних тенденцій, що виразно проявилися в реалізації політики інноваційного розвитку. Потребує системного наукового дослідження розроблення загальної стратегії подолання економічної відсталості, ефективних інституціональних механізмів її реалізації. Вжиття запропонованих заходів має відбуватись на фоні докорінної зміни економічної політики, розрахованої на стимулювання розвитку інноваційно активних підприємств, залучення економічних інтересів науковців-розробників інноваційних технологій та продуктів.

Список використаних джерел:

1. Федуллова Л., Александрова В., Бажал Ю. та ін. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика. Київ : ІЕП НАН України, Основа, 2005. 549 с.
2. Иванов В. Инновационная парадигма : монография. Москва : Наука, 2011. 239 с.
3. Про інноваційну діяльність : Закон України від 4 липня 2002 року № 40-11 // Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-11> (дата звернення: 26.12.2018).
4. Шмелёв Н., Шенаев В., Володин Л. Основные особенности современного экономического развития стран Западной Европы. Москва : ОГНИ ТД, 2012. 354 с.
5. Карп'юк О. Національні моделі стимулювання інноваційного процесу. *Стратегічні пріоритети*. 2013. № 3 (28). С. 46–50.
6. Особливості економічного зростання США. Харків : ХНУ ім. Каразіна. URL: <http://www.univer.kharkov.ua/ru>
7. Інноваційна політика: європейський досвід та рекомендації для України. Т. 1. Київ : Фенікс, 2011. 214 с.
8. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. 2017. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
9. Инновационные перспективы США, ЕС, Японии (технологические приоритеты и методология формирования) / отв. ред. А. Дынкин. Москва : ИМЭМО РАН, 2013. 345 с.
10. Кірліна О. Обмеження та орієнтири техніко-технологічного розвитку України в умовах глобалізації. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 4. Т. 1. С. 179–184.
11. Про наукову і науково-технічну діяльність : Закон України від 26 листопада 2015 року № 848-VII // Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/848-VII> (дата звернення: 26.12.2018).
12. Державний комітет статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
13. Галей Ю. Стан та проблеми інноваційного розвитку промислових підприємств України. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Менеджмент інновацій»*. 2015. Вип. 4. С. 35–42.
14. Гець В., Семиноженко В. Інноваційні перспективи України : монографія. Харків : Константа. 2006. 372 с.
15. Циганов С., Сизоненко В. Теоретичні основи політики економічного розвитку та механізм її реалізації в контексті глобалізаційних викликів. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2014. № 5–6. С. 105–112.
16. Бабанін О. Статистика розвитку ІТ-ринку в США, Україні й світі. *Статистика України*. 2013. № 1. С. 22–27.
17. Ким В. Ч., Моборн Р. Стратегія Блакитного Океану. Як створити безмарний ринковий простір і позбутися конкуренції. Київ : Клуб сімейного дозвілля, 2016. 384 с.
18. Сизоненко В. Глобалізаційний контекст інноваційної компоненти конкурентоспроможного розвитку України. Теоретичні та прикладні питання економіки: зб. наук. праць. Вип. 15. Київ : ВПЦ «Київський університет», 2008. С. 100–106.
19. Задоя А. Интеграция стран Вишеградской группы в ЕС: экономика до и после. *Теоретичні та прикладні питання економіки*. 2015. Вип. 1 (30). С. 34–43.

Билык Р. С.

Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ: МИРОВОЙ ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ УКРАИНЫ

Резюме

В статье определены понятие инновационной экономики, ее значение в современном глобализованном мире. Проанализированы базовые концепции развития инновационной экономики в Европейском Союзе, США, Японии и других странах. Обобщены ведущие тенденции развития в мировом экономическом пространстве, идентифицированы принципиальные отличия в специфике развития элементов инновационной экономики в мире и Украине.

Ключевые слова: инновационная экономика, регуляторная среда, информационные технологии, конкурентоспособность, неоиндустриализация.

Bilyk R. S.

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

TRENDS INNOVATIVE ECONOMIC DEVELOPMENT: WORLD EXPERIENCE AND PROSPECTS OF UKRAINE

Summary

In the article the concept of innovative economy, her value is certain in the modern globalized world. The analysis of base conceptions of development of innovative economy is conducted in European Union, USA, Japan and other countries. Generalization of leading progress trends is done in outer economic space and fundamental differences are identified in the specific of development of ingredients of innovative economy in the world and to Ukraine.

Key words: innovative economy, regulator environment, information technologies, competitiveness, neoindustrialization.

УДК 339.727.3: 339.972

Запотічна Р. А.

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОЛІТИКИ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ

У статті розглянуто світовий досвід регулювання діяльності транснаціональних банків. Узагальнено передумови переорієнтації з політики лібералізації міжнародної банківської діяльності до політики посилення її регулювання. Розглянуто широкий спектр можливих заходів з попередження надмірної кредитної експансії транснаціональних банків та згладжування її негативних наслідків для економіки країн-реципієнтів; виокремлено їхні рівні; визначено конкретні заходи, вжиття яких має відбутись на кожному з цих рівнів; зазначено їхні переваги та недоліки, потенційні наслідки й обмеження у вирішенні, а також умови, за яких їх доцільно застосовувати. Запропоновано зміни та уточнення задля вдосконалення бази даних Банку міжнародних розрахунків. Наголошено на необхідності подальших розробок у сфері регулювання діяльності транснаціональних банків згідно з тенденціями розвитку світового господарства.

Ключові слова: транснаціональний банк, надмірне кредитне зростання, Банк міжнародних розрахунків, макроекономічна політика, глобальна координація.

Постановка проблеми. Уроки глобальної фінансово-економічної кризи створили підґрунтя для переосмислення певних ідей, пов'язаних із засобами регулювання транскордонного руху капіталу, а світова практика збагатилась новим досвідом. Світ виніс цінний урок з фінансово-економічної кризи 2008–2009 років. Зокрема, відбувся перехід від політики лібералізації міжнародної банківської діяльності до політики посилення регулювання діяльності транснаціональних банків (ТНБ) у світі як на національному, так і на глобальному рівнях. Численні публікації, присвячені дослідженню кредитної діяльності ТНБ, вказують на необхідність розроблення та вжиття певних заходів економічної політики задля мінімізації або усунення її можливих негативних наслідків для економіки країн-реципієнтів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням заходів економічної політики з регулювання діяльності ТНБ займаються як вітчизняні, так й іноземні науковці. Серед представників іноземної наукової думки вагоме місце посідають У. Александр, Ф. Аллен, А. Арійоші, Т. Баліно, І. Владкова-Голлар, Ч. Енох, К. Коттареллі, А. Тернер, а також фахівці Міжнародного валютного фонду, Світового Банку, Банку міжнародних розрахунків. Серед представників вітчизняної наукової думки слід назвати таких, як Я. Оглобля, О. Сиромятникова, Ю. Іванова, О. Петрик. Дефіцит у вітчизняній науковій думці системних напрацювань з дослідження заходів економічної політики з регулювання діяльності ТНБ в економіці України відображає актуальність теми дослідження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Постійне нарощення кризових тенденцій у світовій економіці та необхідність пошуку оптимальної системи банківського регулювання й нагляду як на національному, так і на наднаціональному рівнях не дають змогу зупинитись на досягнутому та вимагають глибокого вивчення цієї проблематики й подальшого розроблення підходів до ефективного регулювання ТНБ у країнах світу, модернізації сучасної фінансової архітектури.

Мета статті полягає в науково-теоретичному аналізі заходів з попередження надмірної кредитної експансії ТНБ. Для досягнення поставленої мети слід вирішити такі завдання, як чітке виокремлення рівнів регулювання діяльності ТНБ, детальний розгляд широкого кола заходів з попередження надмірної кредитної експансії ТНБ, визначення їхніх переваг та недоліків, а також можливих наслідків та умов, за яких їх доцільно застосовувати.

Виклад основного матеріалу дослідження. На основі аналізу наукового доробку іноземних та вітчизняних науковців ми спробували узагальнити та систематизувати заходи економічної політики з регулювання надмірного кредитного зростання ТНБ. На нашу думку, регулювання кредитної діяльності ТНБ має відбуватись на 3 рівнях, а саме глобальному рівні, рівні країн базування, рівні країн-реципієнтів ТНБ (рис. 1). Іншими словами, дискусія щодо питання регулювання діяльності ТНБ вказує на необхідність поєднання «територіального» підходу (коли діяльність ТНБ регулюється на рівні країни-реципієнта) та «глобального» підходу (діяльність ТНБ регулюється на глобальному рівні та на рівні країни базування).

З огляду на масштабність та інтенсивність кредитування ТНБ важливо здійснити координацію з його регулювання на глобальному рівні, оскільки неадекватне регулювання в одній країні може мати серйозні наслідки для інших країн.

У доповіді Світового банку «Глобальне фінансування розвитку: роль ТНБ» зазначається, що високий рівень невизначеності та тривоги на світових фінансових ринках вимагає більшої координації міжнародної політики у сфері фінансового

регулювання, забезпечення ліквідності та макроекономічного управління. На глобальному рівні відсутність чіткого регулювання кредитування між країнами базування та країнами-реципієнтами й механізму антикризового управління є причиною занепокоєння [1, с. 11].

Важливу роль у регулюванні та моніторингу кредитної діяльності ТНБ на глобальному рівні відіграють міжнародні організації, зокрема, Міжнародний валютний фонд, Світовий Банк, Банк міжнародних розрахунків.

Особливу увагу слід звернути на аналіз діяльності Банку міжнародних розрахунків, який виконує низку функцій з моніторингу та дослідження діяльності ТНБ. Зокрема, він:

- здійснює широке коло банківських операцій задля сприяння центральним банкам в управлінні їх валютними резервами;
- слугує форумом (організатором) міжнародного грошово-кредитного та валютного співробітництва, в рамках якого періодично зустрічаються керівники центральних банків;
- виступає інформаційно-дослідним центром щодо грошово-кредитних та валютно-фінансових відносин;
- здійснює функції агенту та довіреної особи з виконання міжнародних фінансових угод [2].

Проведення ґрунтовних економічних досліджень та формулювання на їх основі рекомендацій неможливі без попереднього аналізу даних про обсяг кредитів, наданих ТНБ, їхньої форми, термінів погашення та реципієнтів. Істотними проблемами, які виникають під час дослідження кредитної діяльності ТНБ, є налагодження та модернізація збору та обліку статистичних даних. Удосконалення статистичної бази даних має першорядне значення для розроблення адекватної політики з регулювання діяльності ТНБ.

Статистика Банку міжнародних розрахунків є найбільш всеохоплюючою доступною базою даних для моніторингу діяльності ТНБ на зовнішніх ринках. Проте вона не позбавлена недоліків. Кризи, з якими зіштовхнулись країни, що розвиваються, у 1970-х роках і на початку 1980-х років, сприяли перегляду міжнародної банківської статистики Банку міжнародних розрахунків. Як і попередні

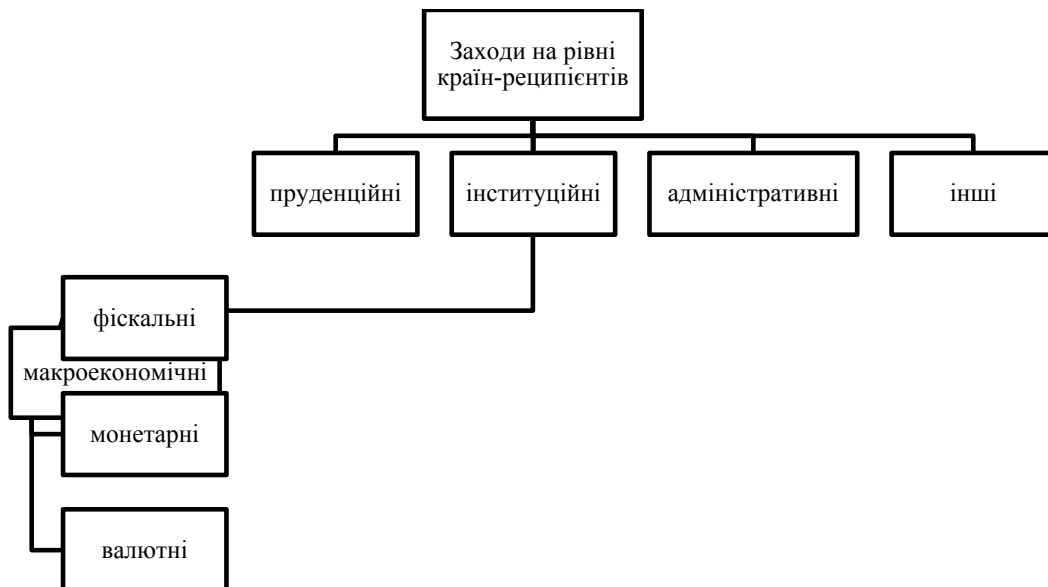


Рис. 1. Заходи з регулювання діяльності ТНБ на рівні країн-реципієнтів

Джерело: складено автором

фінансові кризи, криза 2008–2009 років підкреслила необхідність вдосконалення даних для аналізу фінансової стабільності, включаючи можливі вдосконалення міжнародної банківської статистики Банку міжнародних розрахунків [3].

Для вдосконалення бази даних Банку міжнародних розрахунків, на нашу думку, слід зробити деякі зміни та уточнення.

1) Подавати додаткову інформацію про валютну структуру та терміни погашення кредитів (така інформація доступна лише для невеликої кількості країн, частково ці дані доступні в Консолідованій банківській статистиці на основі безпосереднього позичальника, але не поділені за валютою).

2) Окремо подавати дані про кредити в іноземній валюті, надані ТНБ безпосередньо з материнського банку (прямі кредити), та кредити в іноземній валюті, надані місцевими підрозділами ТНБ у країні-реципієнті (непрямі кредити). З огляду на відсутність статистики про «чисті» прямі кредити в дослідженнях прямого кредитування ТНБ, що ґрунтуються на інформаційній базі Банку міжнародних розрахунків, дані про прямі кредити є дещо завищеними, що приводить до спотворення результатів досліджень кредитної діяльності ТНБ.

БМР створює можливості для роботи різноманітних комітетів (як постійних, так і спеціальних). Детальніше зупинимось на характеристиці Базельського комітету з питань банківського нагляду, принципах його роботи та ролі в регулюванні діяльності ТНБ. Базельський комітет з питань банківського нагляду не має офіційних наднаціональних повноважень. У процесі формування власних пропозицій та розроблення стандартів він робить ставку на зацікавленість самих держав у створенні надійної та ефективної системи банківського нагляду. Розроблення директив та рекомендацій здійснюється у співпраці з банками та органами регулювання всього світу, тому вони використовуються не тільки в державах-учасницях комітету. Щодо цього, то комітет найбільше відомий розробленням міжнародних стандартів достатності капіталу, основних принципів ефективного банківського нагляду та угоди з транскордонного банківського нагляду (Базель І, Базель ІІ) [4].

Світова фінансова криза 2008 року виявила слабкі місця чинної тоді угоди «Міжнародна конвенція вимірювання капіталу і стандартів капіталу: нові підходи» (Базель ІІ) щодо регулювання стабільності банків та банківських систем. У результаті Базельський комітет розробив і 12 вересня 2010 року затвердив нову редакцію угоди, а саме Базель ІІІ.

Запропоновані нові правила охоплюють пруденційні заходи, спрямовані на підвищення стійкості банківської системи загалом, шляхом подолання проциклічності банківської діяльності та обмеження ризиків, що виникають через взаємопов'язаність між фінансовими інститутами [5].

Щодо процесу впровадження нових положень Базель ІІІ в Україні, то тут це питання є досить невизначеним та неоднозначним, адже в Україні законодавча база ґрунтується на положеннях Базель І, а українські банки лише відносно нещодавно почали поступовий перехід на рекомендації Базеля ІІ. З цього випливає, що в Україні зараз відсутня так звана унітарність в регулюванні банківської системи, адже одна частина банків буде поступово переходити до рекомендацій Базеля ІІІ, а інша ще навіть не відповідає рекомендаціям попередньої редакції. З іншого боку, впровадження Базеля ІІІ як нової концепції банківського регулю-

вання в Україні є важливою невід'ємною частиною того європейського та світового інтеграційного процесу, який зараз здійснюється в Україні.

Слід зазначити, що саме рекомендації Базеля ІІІ стали причиною того, що деякі європейські банки поступово почали припиняти свою діяльність на так званих ризикових територіях для кредитування, а Україна є саме такою територією за версією міжнародних рейтингових агентств, адже вибір у них залишився не досить великим: або збільшувати капітал, або згортати бізнес [6, с. 63].

Дослідження заходів економічної політики на рівні країн-реципієнтів, на нашу думку, необхідно розпочати з розгляду всього спектру можливих заходів та вказати на їхні переваги й недоліки, потенційні наслідки й обмеження у вирішенні проблеми надмірного кредитного зростання та умови, за яких їх доцільно застосовувати. Усі ці заходи ми систематизували на такі групи, як, зокрема, заходи макроекономічної політики (монетарні, фінансові та валютні); пруденційні, інституційні, адміністративні (заходи прямого впливу).

До групи макроекономічних ми віднесли 3 види заходів, такі як фінансові, монетарні та валютні. Рестрикційні фінансові заходи сприяють скороченню структурних деформацій, що зміщують економічні стимули. Вжиття фінансових заходів має деякі обмеження. Зокрема, обмеження державних витрат або розширення податкової бази може бути ускладнене в короткостроковій перспективі та не може бути доступне як швидкий захід для вирішення нагальних проблем. До того ж можливості для маневру обмежені, якщо фінансове становище вже ускладнене. Можливий також політичний опір з огляду на значні витрати від рестрикційної політики. Вжиття фінансових заходів є доцільним тоді, коли швидка кредитна експансія створює тиск перегріву, який може підірвати макроекономічну стабільність, особливо коли можливість використання інструментів грошово-кредитної політики обмежена або відсутня.

Метою вжиття монетарних заходів є зниження ліквідності в банківській системі задля стримування стимулюючого впливу кредитної експансії або протидії йому. Зокрема, рестрикційна грошово-кредитна політика (підвищення рівня відсоткових ставок) допомагає уповільнити попит на кредити та може допомогти знизити вплив кредитної експансії на інфляцію й рахунок поточних операцій. Вжиття заходів монетарної політики відбувається для того, щоби зменшити тиск перегріву, який може підірвати зовнішню макроекономічну стабільність, а також тоді, коли основний монетарний режим не обмежує використання фінансових інструментів. Вжиття монетарних заходів можуть бути ефективними за умови відносно закритого рахунку операцій з капіталом, коли механізм монетарної трансмісії працює належним чином, а також за наявності сприятливої фінансової ситуації. Проте ці заходи мають певні обмеження: залежно від типу валютного режиму (наприклад, за умови функціонування режиму валютної ради) можуть існувати стимули для створення відкритої позиції в іноземній валюті, що сприяють кредитному зростанню.

Низка наукових досліджень таких вчених, як Д. Фокареллі, А. Позоло, А. Дервізу, Дж. Подпієра, М. Міку, вказали на те, що саме валютний курс та валютний режим здебільшого здійснюють визначальний вплив на обсяг прямих кредитів, які країна може одержати від ТНБ. Теоретично зростання гнучкості валютного курсу може допомогти обмежити притоки прямого кредитування,

які заохочувались відносно передбачуваністю валютного курсу. Варто вказати на певні ризики, пов'язані з підвищенням гнучкості валютного режиму. Зокрема, вони пов'язані з волатильністю валютного курсу, а в надто малій країні можуть мати небажаний вплив на конкурентоспроможність та приватний сектор [7].

Основну роль у здійсненні валютної політики в Україні виконує Національний банк (НБУ). Здійснюючи валютну політику, НБУ встановлює курс гривні до інших валют, регулює валютно-кредитний ринок тощо. Створивши свого часу передумови для доларизації вітчизняної економіки, регулятор дав поштовх розвитку валютного кредитування, що негативно вплинуло на стан кредитного середовища держави, її кредитоспроможність, платіжний баланс та стан зовнішньої заборгованості. В період посткризового відновлення в Україні важливо забезпечити правове середовище й економічні передумови активізації кредитної діяльності банків у національній валюті [8, с. 35].

Пруденційні заходи доцільно застосовувати тоді, коли банки запозичують у значних обсягах з-за кордону кошти для фінансування швидкої кредитної експансії; коли кредити, деноміновані в іноземній валюті, складають значну частину загального обсягу кредитів. Результати дослідження таких вчених, як К. Хабермаєр, А. Кокініна та Ч. Беб, вказують на те, що цільові пруденційні заходи є досить дієвим засобом зменшення приросту банківських кредитів. Пруденційне регулювання в Бразилії, Південній Кореї, Перу та Румунії дало можливість подовжити строковість зовнішніх запозичень у цих країнах, що допомогло зменшити розриви за строками в банківському секторі. Регулятивні інструменти, введені у 2009–2010 роках у Південній Кореї, загальмували зовнішні запозичення банків, однак не змогли стримати приплив іноземного капіталу загалом. В Уругваї завдяки вжиттю заходів пруденційного регулювання вдалося змінити структуру зовнішніх запозичень на користь портфельних та прямих інвестицій, що зменшило вразливість фінансового сектору [9].

Адміністративні заходи (заходи прямого впливу) застосовувались у країнах Західної Європи наприкінці 1980-х років, деяких африканських та азійських країнах протягом 1990-х років та в перехідних економіках; у Греції напередодні прийняття євро (1999 рік) та Хорватії (2003 рік). Можуть бути ефективним інструментом в процесі переходу до непрямих інструментів; коли механізм передачі є невизначеним; якщо ризик обходу є невеликим. Вжиття цих заходів слід організувати тільки в крайньому разі, якщо всі інші інструменти зазнали невдачі, а також існують значні макроекономічні та пруденційні ризики. Важливо звернути увагу на те, що можливості для застосування адміністративних інструментів для регулювання кредитної експансії в Україні обмежені з огляду на високий рівень зобов'язань щодо лібералізації ринку фінансових послуг, що взяла на себе Україна під час вступу до СОТ [10, с. 25].

До групи інших заходів ми віднесли підвищення кредитної культури, що покращує ринкову дисципліну; консультативні зустрічі з керівництвом банків, щоб переконаати їх зменшити обсяги кредитів; кампанії з інформування громадськості про ризики; заяви для преси. Вони є ефективними заходами, якщо фінансова система є відносно невеликою, її легко контролювати, а влада має альтернативні інструменти для реагування, якщо проблема не вирішиться, а також коли існують

хороші ділові стосунки між банками та наглядовими органами. Ці заходи не мають обмежень, їх вжиття є доцільним за будь-яких умов [9].

Заходи на рівні країн-реципієнтів можуть виявитись недостатніми для вирішення повного набору глобальних ризиків. Національна політика, яка зменшує внутрішні ризики, іноді опосередковано збільшує ризики в інших країнах та банківських системах [11, с. 132].

У зовнішньополітичному контексті варто домогатись підтримки зусиль щодо врегулювання заборгованості урядами, під юрисдикцією яких перебувають ТНБ. Така підтримка та взаєморозуміння є досить реальними з огляду на той факт, що уряди країн базування ТНБ зацікавлені у збереженні стабільного фінансового стану своїх банків. Суттєва частина ресурсів материнських банків, яку вони спрямовують своїм дочірнім структурам, у загальному обсязі іноземного кредитування полегшує завдання врегулювання зовнішньоторгових зобов'язань вітчизняних позичальників [12].

Дослідження впливу регулювання діяльності ТНБ на рівні країн базування на обсяг кредитів, одержаних країнами-реципієнтами, здійснили С. Онджена, А. Попов та Г. Уделл. Ключові висновки їхнього дослідження є такими. Регулювання в країні базування, яке не завдає шкоди конкуренції, а також регулювання в країні базування, пов'язане з більш високими обмеженнями на банківську діяльність, сприяє зниженню обсягів кредитування ТНБ на зовнішніх ринках. Їхні результати також вказують на те, що регулювання на рівні країни базування, яке обмежує певні види їхньої діяльності або знижує їхню статутну вартість, сприяє зниженню стандартів їхнього кредитування за кордоном, а банки спрямовують свої кредити до менш прозорих позичальників [13]. Такі висновки можуть бути одним з пояснень стратегії «збирання вершків» ТНБ. Загалом результати дослідження вказаних авторів свідчать про те, що регулювання діяльності ТНБ у країні базування має значний вплив на їхню діяльність на зовнішніх ринках.

Висновки. Підсумовуючи викладений матеріал щодо основ регулювання діяльності ТНБ у розрізі останньої світової фінансової кризи, можемо зробити низку висновків та узагальнень.

Наслідки світової фінансово-економічної кризи зумовили необхідність модернізації системи регулювання потоків кредитування ТНБ. Адекватна система регулювання руху кредитів зменшуватиме амплітуду переливань іноземних капіталів, що здійснить позитивний макроекономічний вплив на країни-реципієнти. У цьому контексті управління швидкими темпами зростання кредитів стало важливим викликом для багатьох країн світу, зокрема України, оскільки вжиття безлічі доступних заходів обмежене через специфічні особливості цих країн. Для адекватного реагування на ідентифіковані джерела ризиків заходи з управління потоками кредитів повинні мати антициклічну спрямованість, регулярно переглядатись органами влади центрального та регіонального рівнів. Отже, необхідним під час вибору конкретних заходів є врахування національних умов країни-реципієнта. Країни з дефіцитом фінансування й неефективним економічним та інституційним середовищем повинні вирішити питання відкриття своїх ринків для кредитної експансії ТНБ, зваживши всі позитивні та негативні аспекти, зумовлені їхньою діяльністю. Питання, однак, полягає не в перегляді відкритості фінансових ринків та в тому, як слід боротися з кредитною експансією, а в тому, які важелі впливу

застосовувати для подолання диспропорцій та усунення суперечностей у діяльності ТНБ в умовах трансформації глобалізаційних процесів.

Проте заходи на рівні країн-реципієнтів можуть виявитись недостатніми для вирішення повного набору глобальних ризиків. Національна політика, яка зменшує внутрішні ризики, іноді опосередковано збільшує ризики в інших країнах та банківських системах. У зв'язку з вищезазначеним важливо зробити світову фінансову систему більш безпечною для прямого кредитування. Тільки за

умови достатнього здійснення міжнародного співробітництва щодо регулювання діяльності ТНБ та нагляду за нею всі переваги банківської глобалізації можуть реалізуватись без будь-якого підвищеного ризику для фінансової стабільності. Прциклічність кредитних потоків в принципі може бути усунена шляхом скоординованого глобального регулювання та глобальною координацією грошово-кредитної політики. Однак на практиці таку координацію не просто спроектувати та реалізувати навіть за умови перетинання або збігу інтересів країн.

Список використаних джерел:

1. The International Bank for Reconstruction and Development. Global Development Finance The Role of International Banking. 2008. 173 p.
2. Колодізєв О., Колесніченко В. Гроші і кредит : підручник. Київ : Знання, 2010. 615 с.
3. Committee on the Global Financial System. Improving the BIS international banking statistics. CGFS Papers. 2012. № 47. 31 p.
4. Хоружий Д. Сучасні тенденції впровадження положень Базеля III. *Вісник Національного банку України*. 2015. С. 60–65.
5. Ghosh N., Sugawara N., Zalduendo J. Banking Flows and Financial Crisis Financial. Interconnectedness and Basel III Effects. *Policy Research Working Paper*. 2011. № 5769. 28 p.
6. Бауман О. Необхідність впровадження вимог Базеля III в Україні та їхній вплив на фінансову систему. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2015. Т. 1. № 18. С. 58–63.
7. Hilbers P.I., Otker-Robe I., Pazarbasioglu C., Johnsen G. Assessing and Managing Rapid Credit Growth and the Role of Supervisory and Prudential Policies. *IMF Working Paper*. 2005. WP/05/151. 59 p.
8. Прийдун Л. Оптимізація регулятивного впливу Національного банку України на банківські кредитні операції. *Економічний часопис XXI*. 2013. № 5–6 (2). С. 34–37.
9. Habermeier K., Kokenyne A., Baba C. The Effectiveness of Capital Controls and Prudential Policies in Managing Large Inflows. *IMF Staff Discussion Note*. 2011. SDN/11/14. 35 p.
10. Богдан Т. Трансформація національної системи контролю руху капіталів в умовах реформування міжнародної фінансової архітектури. *Фінанси України*. 2013. № 7. С. 18–32.
11. Hills R., Hoggarth G. Cross-border bank credit and global financial stability. *Journal Bank of England Quarterly Bulletin*. 2013. Vol. 53. Iss. 2. P. 126–136.
12. Вахненко Т. Політика державних запозичень та управління корпоративними боргами в умовах фінансової кризи. *Економіст*. 2009. № 3. С. 48–51.
13. Ongena S., Popov A., Udell G. When the cat's away the mice will play: does regulation at home affect bank risk-taking abroad? *Journal of Financial Economics*. 2013. № 108 (3). P. 727–750.

Запотична Р. А.

Львовский национальный университет имени Ивана Франка

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОЛИТИКИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ

Резюме

В статье рассмотрен мировой опыт регулирования деятельности транснациональных банков. Обобщены предпосылки переориентации с политики либерализации международной банковской деятельности к политике усиления ее регулирования. Рассмотрен широкий спектр возможных мер по предупреждению чрезмерной кредитной экспансии транснациональных банков и сглаживания ее негативных последствий для экономики стран-реципиентов; выделены их уровни; определены конкретные меры, принятие которых должно произойти на каждом из этих уровней; указаны их преимущества и недостатки, потенциальные последствия и ограничения в решении, а также условия, при которых их целесообразно применять. Предложены изменения и уточнения в целях усовершенствования базы данных Банка международных расчетов. Сделан акцент на необходимости дальнейших разработок в сфере регулирования деятельности транснациональных банков согласно с тенденциями развития мирового хозяйства.

Ключевые слова: транснациональный банк, чрезмерный кредитный рост, Банк международных расчетов, макроэкономическая политика, глобальная координация.

Zapotichna R. A.

L'viv Ivan Franko National University

IMPROVING OF POLICY ON MULTINATIONAL BANKS' ACTIVITIES REGULATION

Summary

The article deals with world experience in regulating multinational banks' activities. The preconditions for reorientation from the policy of liberalization of multinational banking activity to the policy of strengthening its regulation are generalized. A wide range of possible measures of preventing excessive lending expansion of multinational banks and mitigation its negative consequences for the economy of the host countries are considered; their levels, advantages and disadvantages, the potential consequences and limitations are identified. Changes and clarifications are proposed in order to improve the database of the Bank for International Settlements. The necessity for further developments in the regulation of the activities of multinational banks in line with the development trends of the world economy was emphasized.

Key words: multinational bank, excessive lending, Bank for International Settlements, macroeconomic policy, global coordination.

УДК 339.9

Різва Л. А.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана»

РИНОК НЕРУХОМОСТІ В ГЛОБАЛЬНІЙ БІЗНЕС-СИСТЕМІ:
ЕКОНОМІЧНА ТА ЕВОЛЮЦІЙНА СУТНІСТЬ

У статті досліджено економічну природу нерухомості через з'ясування її функціонального призначення як специфічного економічного блага. З одного боку, вона виконує важливі економічні, соціальні і суспільні функції як предмет особистого чи колективного споживання у формі житлової нерухомості, землі, дачних ділянок, а також інших об'єктів соціальної інфраструктури; з іншого боку, як реальний фінансовий актив нерухомість у формі комерційного нерухомого майна є одним із найважливіших виробничих ресурсів для продукування товарів і послуг для отримання прибутку. Розглянуто об'єкти нерухомості як так звані умовні фінансові активи, що купуються для подальшого прибуткового перепродажу, здачі майна в оренду або забезпечення фінансових інструментів.

Ключові слова: нерухомість, ринок нерухомості, комерційна нерухомість, житлова нерухомість, прибуток.

Постановка проблеми. Статтю присвячено кваліфікації ринку нерухомості як недосконалого ринку, для якого характерними є значні відхилення від умов досконалої конкуренції та нездатність забезпечити потенційним покупцям достатній рівень пропозиції об'єктів нерухомого майна. З огляду на потужний дестабілізуючий вплив на функціонування ринку нерухомості недосконалого механізму проведення його фінансових операцій, пов'язаних з іпотечним кредитуванням та реалізацією масштабних інвестиційних проектів у сфері будівництва і девелопменту, у число пріоритетних висувається проблема щодо розроблення й упровадження власної методології наукового прогнозування трендів розвитку ринку нерухомості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ринок нерухомості досліджувався багатьма вітчизняними та іноземними вченими, серед них: Г.С. Харрісон, Ю.В. Пашкус, Дж. Фридман, Н. Ордуэй, Н.В. Журавльов, А.Н. Зеленюк, М.Ю. Малкіна, Е.А. Щуплепникова, Г.М. Стерник, А.І. Євстаф'єв, А.О. Перетрухин, Д.В. Виноградов, Ю.В. Орловська, М.С. Вовк та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У число пріоритетних висувається проблема щодо розроблення й упровадження власної методології наукового прогнозування трендів розвитку ринку нерухомості.

Мета статті полягає у з'ясуванні функціонального призначення економічної природи нерухомості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як економічна категорія нерухомість репрезентує один із найбільш соціально значущих чинників суспільного відтворювального процесу, справляючи безпосередній вплив на його стабільність та суспільну рівновагу. Однак економічний зміст нерухомості є неоднозначним у силу доволі диверсифікованих її економічних характеристик, що кваліфікують нерухоме майно, з одного боку, як різновид фінансових активів (виражених у матеріальній формі), а з іншого – як реальний актив, призначений для особистого чи виробничого споживання. Подібна дуалістична природа нерухомості лежить в основі використання її корисних властивостей для задоволення як особистих потреб економічних суб'єктів, так і виробничих потреб як капітальних активів [1, с. 68].

Ринок нерухомості як один із головних сегментів світового ринку пов'язаний із системою економічних відносин між економічними суб'єктами з приводу суспільного відтворення об'єктів нерухомого майна. Він набув сьогодні величезних масштабів і чіткої об'єктної та територіально-геогра-

фічної сегментації. Про це свідчить, зокрема, той факт, що на нерухомість припадає нині понад 50% сукупного глобального багатства і саме вона слугує матеріально-речовою основою функціонування структури комерційного й некомерційного секторів економіки, а також ринків праці, капіталу, товарів та послуг. У розвинутих країнах світу на пов'язані з нерухомістю галузі економіки припадає до 80% загальної економічної активності [2, с. 32].

Повне розуміння економічної природи нерухомості є неможливим без з'ясування його функціонального призначення як специфічного економічного блага, об'єкта відносин економічної власності та інвестиційних капіталовкладень. Нерухомість у той чи інший спосіб включена в усі фази суспільного відтворення – виробництво, розподіл, обмін і споживання, – детермінуючи основні мегатренди структурної динаміки економічної, соціальної й екологічної систем людської життєдіяльності. Так, з одного боку, вона виконує важливі економічні, соціальні і суспільні функції як предмет особистого чи колективного споживання у формі житлової нерухомості для власного проживання, землі, дачних ділянок, гаражів для особистого автотранспорту; медичних, освітніх та оборонних закладів, а також інших об'єктів соціальної інфраструктури; з іншого боку – як реальний фінансовий актив нерухомість у формі комерційного нерухомого майна (земель сільськогосподарського призначення, офісних і торговельних приміщень, виробничих і логістичних комплексів компаній, житлових об'єктів, призначених для здачі в оренду) є одним із найважливіших виробничих ресурсів для продукування товарів і послуг із метою отримання прибутку. І, нарешті, об'єкти нерухомості можуть бути репрезентовані так званими умовними фінансовими активами, що купуються для подальшого прибуткового перепродажу, здачі майна в оренду або забезпечення фінансових інструментів (різного роду іпотечних і заставних цінних паперів).

Ключові іманентні риси ринку нерухомості впливають насамперед зі специфіки майнових об'єктів, що обертаються на ньому, відповідно до їх «функціональної прописки» та особливостей ринкового обігу. Як предмет особистого чи колективного споживання об'єкти нерухомості формують так званий споживчий сегмент ринку. Головні мотиви покупців житла на ньому лежать у площині зміни ключових параметрів їх споживчого вибору, що супроводжується поліпшенням (а в окремих випадках погіршенням) житлових умов. Оскільки купівля нового житла, як правило, спів-

падає у часі з продажем старого, то активізація попиту і пропонування на споживчому сегменті ринку житлової нерухомості відбувається одночасно з нарощуванням обсягів продажів у періоди економічного піднесення та їх стрімким зниженням у кризові періоди національних бізнес-циклів.

З іншого боку, споживчий попит на житло напряму корелює з рівнем доходів домогосподарств, обсягом нагромаджених ними заощаджень й акумульованих фінансових ресурсів, а також інфляційними і спекулятивними очікуваннями та дією цілої низки інших чинників макроекономічної динаміки. Отже, поживчий сегмент ринку нерухомості зазвичай у проциклічний спосіб реагує на будь-які (навіть найменші) макроекономічні коливання, викликаючи у періоди економічного піднесення, крім нарощування обсягів продажів, стрімке підвищення цін на житлову нерухомість [3, с. 22]. Подібні характеристики споживчого сегменту ринку нерухомості визначають такі ключові іманентні риси його об'єктів, що обертаються як предмети особистого чи колективного споживання, як-от:

- стаціонарність, тобто нездатність бути переміщеними до покупця, а отже, неспроможність продавця у пошуках більш вигідних комерційних умов перемістити свій товар на менш конкурентний ринок із більшою кількістю покупців;

- домінування критерію суспільної корисності (на протигагу суспільним витратам) під час формування ціни на нерухомість, що детермінує ключові параметри споживчого вибору під час купівлі нерухомого майна та тісну залежність ціни кожного його об'єкта від його географічного положення і споживчих характеристик;

- довговічність об'єктів нерухомості з відносно тривалими термінами їх економічної експлуатації та практично безстроковому характері використання земельних ресурсів;

- відносна обмеженість пропозиції об'єктів нерухомості (а отже, низький рівень еластичності суспільного попиту) в силу значних інвестиційних капіталовкладень і часових витрат на їх будівництво, а також нездатності зменшити обсяги пропозиції нерухомості, навіть за умов несприятливого тренду цінової кон'юнктури на ринку та зменшення попиту на неї;

- унікальність кожного об'єкта нерухомості та у цілому низький рівень ліквідності нерухомого майна;

- значно більший порівняно з іншими товарами інформаційний супровід у разі вчинення будь-яких дій у сфері управління об'єктами нерухомості з необхідністю представлення покупцю самої детальної інформації щодо їх характеристик, місця знаходження, колишніх власників, кредитної історії та ін.

Своєю чергою, функціонування майнових об'єктів у статусі фінансових активів формує інвестиційний сегмент ринку нерухомості, що забезпечує умови для отримання її власниками спекулятивного доходу. Його головні риси випливають насамперед з асинхронного і глибоко асиметричного у часі характеру операцій із купівлі-продажу об'єктів нерухомості залежно від інвестиційних очікувань. Так, очікування інвесторами зростання вартості нерухомих активів спричиняє динамічне зростання платоспроможного попиту на них, а падіння, навпаки, – збільшення обсягів їх пропонування. Інакше кажучи, інвестиційний сегмент ринку житла, будучи за своєю природою також проциклічним, каталізує поглиблення структурних ринкових дисбалансів і є головним рушієм формування цінових «бульбашок» на ринку неру-

хомості. З подібних характеристик інвестиційного сегменту ринку нерухомості випливають такі ключові риси його об'єктів, що обертаються у статусі фінансових активів, як:

- по-перше, неоднорідність самих капітальних активів у формі нерухомості, що суттєво ускладнює процес управління їхнім портфелем;

- по-друге, слабка залежність показників прибутковості інвестиційних капіталовкладень у нерухомість від рівня прибутковості інших капітальних активів, а отже, виконання нерухомістю функції альтернативного напрямку портфельного інвестування;

- по-третє, відносна стабільність генерування фінансових потоків від експлуатації об'єктів нерухомості з причин переважно довгострокової дії договорів оренди та широких можливостей управління економічними ризиками й здійснення економічного прогнозування зміни доходів залежно від рівня інфляційних очікувань;

- по-четверте, невичерпність земельного ресурсу і довговічність об'єктів нерухомого майна, що вкупі з їх незмінною споживчою цінністю гарантують відносно високий рівень збереження інвестованих капіталовкладень порівняно з іншими видами фінансових активів;

- по-п'яте, відносно високий рівень стартових капіталовкладень у будівництво чи придбання об'єктів нерухомості, що суттєво звужує коло користувачів даного виду активу, навіть за відносно стабільного рівня отримуваних доходів від його експлуатації;

- по-шосте, об'єктивна необхідність у залученні високопрофесійних брокерських і керуючих компаній у процесі управління нерухомістю з причин високої складності її структури та інституційної системи забезпечення функціонування, а також потреби зниження витрат і ризиків зацікавлених сторін у процесі здійснення операцій із нерухомістю;

- по-сьоме, відносно низький рівень ліквідності та високі транзакційні витрати на придбання нерухомого майна, що суттєво знижують його привабливість як об'єкта спекулятивних операцій [1, с. 68–69] та не дають змоги достатньо оперативно реагувати на будь-які зміни вартісних і кількісних показників ринку.

Характеризуючи споживчий й інвестиційний сегменти ринку нерухомості, принагідно особливо відзначити їхню головну спільну рису – жорстку регламентацію й обов'язковість реєстрації державними органами всіх угод у сфері ринкового обігу об'єктів нерухомого майна. Крім того, його ринковий обіг здійснюється не напряму, а опосередковано, тобто шляхом переходу прав власності на його об'єкти від одного власника до іншого під контролем держави, що забезпечує належний ринковий обіг нерухомості та прав власності на неї.

Узагальнюючи наявні кваліфікації змістовної сутності ринку нерухомості, можемо стверджувати, що кожна з них концентрується на тому чи іншому суттєвому аспекті його функціонування за одночасного збереження значних розбіжностей у методологічних підходах до трактування даної категорії та міждисциплінарного рівня її дослідження – економіко-правового, суспільного чи інституційно-регуляторного. Відповідно, спостерігаються й значні відмінності у кваліфікації даного поняття залежно від предметної сфери його дослідження (економічної, правової, суспільної, політичної чи соціологічної) та співвідношення абстрактного і конкретно-прикладного рівнів аналізу. Відбиваючи переважно характер взаємодії ринку нерухомості з іншими структурними сег-

ментами світового ринку, ці визначення не відображають особливостей його суб'єктної й видової структури, специфіки економіко-юридичних умов передачі прав власності на нерухоме майно, а також системних процесів його інституціоналізації на національному і світовому рівнях.

Це актуалізує питання щодо уточнення економічного змісту категорії «ринок нерухомості». На нашу думку, він відбиває систему економічних відносин між виробниками об'єктів нерухомості, суб'єктами інституціоналізації їхніх прав, споживачами майна, професійними й інституційними учасниками ринку, керуючими нерухомістю, з приводу створення (розвитку), експлуатації (управління) і реалізації нерухомого майна, а також обігу прав власності на раніше створену нерухомість. Ці відносини формуються в результаті реалізації інвестиційних рішень у сфері суспільного відтворення об'єктів нерухомості, цінних коливань і досягнення динамічної рівноваги їх попиту і пропонування за одночасної реалізації потужних механізмів державного регулювання ринкових пропорцій.

Таким чином, ключові особливості ринку нерухомості та його відмінності від інших функціональних ринкових сегментів випливають із того, що на ньому купуються і продаються не стандартні види товарів і послуг, а об'єкти прямого інвестування у виробничу і споживчу сфери, що дають змогу їх власникам як задовольняти власні потреби у житлі, так і генерувати стабільні доходи подібно інституційним механізмам традиційного фінансового інвестування. Тож як товар тут репрезентуються пов'язані із землею майнові об'єкти, що наділені специфічними індивідуальними властивостями змішаного характеру (як предмета споживання й інвестиційного ресурсу); беруть неодноразову участь у процесах суспільного відтворення; мають тривалий термін експлуатації як предмета особистого споживання; зберігають свою матеріально-речову форму впродовж усього життєвого циклу. Важливими характеристиками нерухомого майна є також поступова втрата ними споживчої вартості у міру зносу та неможливість їх просторового переміщення без нанесення значної шкоди їх вартості і цільовому призначенню. Безпосередня ж пов'язаність об'єктів нерухомості із землею зумовлює той факт, що будівельна сфера не бере участі у географічному поділі праці і завжди пристосовується до кількісних та якісних параметрів місцевого попиту [4, с. 6].

Принагідно особливо відзначити, що відсутність в об'єкта хоча б однієї з вищеперерахованих рис дає підстави виключити його (у контексті економічного змісту) з категорії нерухомості, тоді як наявність у нього додаткових ознак лише розширює його окремі характеристики як нерухомого майна. Таким чином, маючи комерційну цінність та відбиваючи характер традиційних об'єктів двох типів ринків – товарних і капіталу, – об'єкти нерухомості втілені у земельних ділянках, лісах і багаторічних насадженнях; розміщених на землі будівлях і спорудах житлового і нежитлового фондів; об'єктах незавершеного будівництва; виробничих приміщеннях і складах; логістичних комплексах підприємств та фірм; об'єктах, що потребують капітального ремонту чи реконструкції, та ін. Усі вони є об'єктами відносин власності між економічними агентами з приводу прав володіння, користування і розпорядження належним їм нерухомим майном на власний розсуд і у своїх власних інтересах згідно з чинним законодавством.

Не випадково в останні десятиліття значної активізації зазнали процеси створення якісно нових організаційних форм глобального капіталу, що акумулюються у сфері отримання доходів від нерухомого майна: інвестиційних фондів нерухомості, біржових й управляючих компаній, транснаціональних девелоперських структур тощо. Більше того, всі ми сьогодні стаємо свідками завершення інституційного оформлення нової глобальної індустрії, що стрімко виривається з рамок внутрішньодержавного регулювання й об'єднує тисячі кредитно-фінансових, консультативних, посередницьких і будівельних компаній по всьому світу, що спеціалізуються на обслуговуванні й освоєнні іноземних інвестицій у сферу нерухомості [4, с. 7].

Ще одним підтвердженням високого рівня світового ринкового обігу нерухомого майна є й такий показник, як коефіцієнт оборотності іноземних інвестицій у нерухомість, що розраховується як співвідношення іноземних інвестицій і зарубіжних валових накопичень. Він становить 0,367, що відповідає періоду обороту інвестиційних капіталовкладень на рівні 2,7 року. Таку тривалість має у середньому один повний інвестиційно-будівельний цикл, що включає розроблення проектно-кошторисної документації, купівлю земельної ділянки, проведення будівельно-монтажних робіт і введення в експлуатацію нерухомого майна. Інакше кажучи, на відміну «довгих» інвестиційних капіталовкладень (що вкладаються у паливно-енергетичний комплекс чи аграрний сектор) повний оборот капіталу у бізнес-діяльності, пов'язаній з операціями у сфері нерухомості, відбувається впродовж періоду здійснення будівельно-монтажних робіт, що є вп'ятеро меншим порівняно з оборотністю капіталу в аграрному секторі (0,073, або 13,7 року періоду оборотності) [4, с. 13].

Другим важливим каналом становлення і розвитку світового ринку нерухомості є системні процеси інтернаціоналізації будівельної індустрії. Вони набувають свого концентрованого вираження у динамічному нарощуванні масштабів і диверсифікації міжнародних операцій будівельних компаній, їх активному виході на зарубіжні ринки і зростаючій купівлі зарубіжних майнових активів, розміщених у виробничстві й реалізації інвестиційних проектів у сфері девелопменту. Таким чином, формування й еволюційний розвиток світового ринку нерухомості втілює у собі стадійно-послідовний процес зростання рівня залучення національних будівельних компаній у міжнародні операції та пов'язані із цим фундаментальні зміни в організаційних формах ведення ними бізнес-операцій, процесах їх пристосування до умов міжнародного бізнес-середовища, а також встановленні і реалізації контрактних взаємовідносин із зарубіжними економічними агентами.

Саме вищезазначені процеси заклали міцний фундамент для інтернаціоналізації бізнес-діяльності будівельних підрядників і девелоперів на рівні їх корпоративних (пов'язаних із такими видами діяльності, як диверсифікація, злиття і поглинання, внутрішньокорпоративна ресурсна синергія, вертикальна інтеграція і внутрішні венчурі); функціональних (націлених на максимізацію ресурсів виробничої, HR, фінансової, маркетингової й інноваційної стратегій) і бізнес-стратегій (конкуренсних стратегій, що мають стосунок до вибору продуктів і ринкових галузевих сегментів, розроблення й імплементації конкурентних інструментів та визначення часових рамок корпоративної

діяльності) [5]. Дану тезу красномовно підтверджує досвід роботи таких будівельних компаній, як Skanska, Amec, Balfour, Beatty, YIT, Vinci Group та багатьох інших, діяльність яких має нині глобальний характер. Вони не тільки провадять повномасштабну міжнародну діяльність, а й планують її розширення на основі підвищення рівня інтернаціоналізації своїх операцій.

В останні роки дедалі активніше інтернаціоналізують свою фінансово-господарську діяльність будівельні компанії Фінляндії, Німеччини, Туреччини, Великобританії та інших країн світу, які намагаються у такий спосіб розширити територіально-географічні рамки своєї ринкової експансії і диверсифікувати джерела генерування корпоративних фінансових потоків. Детальний аналіз практики їх входження на зарубіжні ринки будівельних послуг дає підстави стверджувати, що здебільшого підрядники і девелопери, інтернаціоналізуючи свої операції, вдаються до заснування спільних підприємств або повністю належних їм філіяльних підрозділів.

Ще один яскравий приклад інтернаціоналізації будівельної індустрії демонструє сектор інжинірингових послуг, лєвова частка експорту яких припадає на бізнес-структури у статусі філіалів, дочірніх компаній чи фірм, фінансово залежних від великих промислових і будівельних компаній. Достатньо сказати, що сьогодні великі проектні фірми з річним обсягом замовлень на рівні 15–20 млн. дол. США активно здійснюють проектування будівельних об'єктів як на національному, так і міжнародному рівні, спеціалізуючись при цьому на наданні послуг з управління проектами.

Характеризуючи процеси становлення глобального ринку нерухомості, слід наголосити, що у міру розширення спектру об'єктів нерухомого майна, залучених у сферу ринкового обігу (спочатку житлової і нежитлової нерухомості, згодом – земельних ділянок), диверсифікації операцій із нерухомістю (від найпростіших посередницьких до більш складних оціночних і операцій з управління нерухомістю) поступово розширюються й види підприємницької діяльності у цій сфері. У такий спосіб світовий ринок нерухомості трансформується у складно організовану, вертикально і горизонтально інтегровану систему інституційного забезпечення процесів створення, розподілу, обміну і споживання корисних властивостей об'єктів нерухомості та обігу прав і зобов'язань, що впливають із володіння ними. Тут реалізується велика кількість операцій із нерухомим майном, що класифікуються за критеріями як

зміни власника, так і зміни складу власників і розширення кола суб'єктів набуття прав власності на нерухоме майно (табл. 1).

Подібна широка палітра операцій із нерухомим майном відбиває, по суті, глобальний тренд конвергенції різних видів підприємницької діяльності на інституційній платформі володіння нерухомим майном (у тому числі зарубіжним), розбудови глобальним бізнесом замкнених відтворювально-технологічних ланцюгів та закріплення за нерухомістю статусу «територіальної прописки» міжнародних операцій бізнес-структур різної національної належності. Як свідчить світовий досвід, лєвова частка будівельних послуг, залучених у міжнародний ринковий обіг, продукується на основі комерційної присутності підприємницьких структур у країнах, де вони споживаються. Це автоматично виводить колосальний обсяг вироблених будівельних послуг з-під статистичного моніторингового обліку глобальних вартісних обсягів [7, с. 40] і структурної динаміки міжнародної торгівлі послугами.

З іншого боку, складний, багатоетапний і комплексний процес будівництва національними компаніями за кордоном об'єктів нерухомого майна, крім виконання власне будівельних робіт, включає також чималий перелік інших, не пов'язаних із будівництвом, видів послуг. Йдеться насамперед про будівництво об'єктів «під ключ», за якого у виробничий процес включається також широкий спектр інжинірингових, консалтингових, фінансових та технологічних послуг, а також комплексні постачання будівельних матеріалів і спеціалізованого обладнання. Не слід скидати з рахунків і потужного впливу на розвиток будівельної індустрії таких глобалізаційних факторів, як значне загострення конкурентної боротьби між будівельними компаніями за найбільш вигідні умови виробничої й комерційно-фінансової діяльності, динамічні зміни міжнародного конкурентного середовища, неухильне підвищення вимог споживачів щодо якісних кондицій будівельної продукції, постійна поява пов'язаних з інноваційними розробками нових бізнес-можливостей прикладення інвестиційних капіталовкладень, а також стрімкий розвиток інформаційних технологій та загальне падіння рентабельності будівельної індустрії.

Висновки. Підбиваючи підсумок, наголосимо, що специфічні особливості ринку нерухомості впливають, з одного боку, із ключових властивостей нерухомого майна, а з іншого – головних іманентних рис його економічного й ринкового обігу. До них належать як територіальний характер

Таблиця 1

Типи операцій із нерухомим майном

Зі зміною власника	Зі зміною складу власників	З розширенням кола суб'єктів набуття прав власності на нерухоме майно
Купівля-продаж майна	Акціонування	Інвестування грошових коштів
Спадкування по закону чи заповіту	Зміна складу власників з розділенням майна	Будівництво, реконструкція
Реалізація зобов'язань (заклад або борги)	Зміна складу суб'єктів при ліквідації підприємства	Передача у довірче управління
Приватизація чи націоналізація	Внесення майна у статутний капітал	Оренда майна
Оформлення ренти, пожиттєвого догляду й утримання	Дольове будівництво з виділенням часток	Передача у господарське ведення, оперативне управління
Вилучення земельної ділянки і знесення будівлі	Оформлення кредиту під заклад нерухомості	Передача землі у спадкове володіння і постійне користування
Обмін	Розселення (комунальних квартир)	Запровадження і зняття сервітутів, бронювання
	Вступ у кондомініум	Страховання

Джерело: складено на основі [6, с. 25–26]

ринку та особливий державний контроль над його кількісно-якісними параметрами і використанням об'єктів нерухомості, так і специфічний характер їх ринкового обігу на основі обігу прав власності на майно, набагато вищий рівень трансакційних витрат порівняно з іншими ринковими сегментами, низька ліквідність нерухомого майна та доволі обмежені можливості саморегулювання ринку на основі цінового механізму. Це дає підстави кваліфікувати ринок нерухомості як недосконалий ринок, для якого характерними є значні відхилення від умов досконалої конкуренції та нездатність забезпечити потенційним покупцям достатній рівень пропозиції об'єктів нерухомого майна.

З іншого боку, ринок нерухомості репрезентує важливу підсистему національних ринків економічних благ особливого типу, пов'язаних із формуванням економічних відносин із приводу створення, експлуатації і реалізації нерухомого майна та прав

власності на нього. Вони виникають у результаті періодичних коливань цін на нерухомість і досягнення динамічної рівноваги попиту та пропозиції її об'єктів за одночасної реалізації потужних механізмів державного регулювання ринкових пропорцій. Це детермінує не тільки високий рівень залежності кон'юнктури ринків нерухомості від структурної динаміки національних товарних ринків, а й більш складну його суб'єктну структуру та високу соціальну значущість. З огляду на потужний дестабілізуючий вплив на функціонування ринку нерухомості недосконалою механізмом проведення його фінансових операцій, пов'язаних з іпотечним кредитуванням та реалізацією масштабних інвестиційних проектів у сфері будівництва і девелопменту, у число пріоритетних висувається проблема щодо розроблення й упровадження власної методології наукового прогнозування трендів розвитку ринку нерухомості.

Список літератури:

1. Журавлев Н.В. Экономическая сущность недвижимости в рыночной экономике. *Социально-экономические процессы и явления. Серия «Экономика»*. 2012. № 1(035). С. 68.
2. Зеленюк А.Н. Движение спекулятивного капитала на рынке недвижимости. *Российский внешнеэкономический вестник*. 2011. № 7. С. 32.
3. Малкина М.Ю., Шулепникова Е.А. Неоклассический и неоинституциональный анализ рынка жилой недвижимости. *Журнал институциональных исследований*. 2012. Т. 4. № 3. С. 22.
4. Стерник Г.М., Евстафьев А.И., Перетрухин А.О. Развитие национальных рынков недвижимости в условиях экспансии иностранного капитала. *Урбанистика и рынок недвижимости*. 2014. № 2. С. 6.
5. Wheelen T.L. *Strategic Management and Business Policy*; 5th ed. Reading, MA: Addison Wesley Publishing Company, 1995.
6. Виноградов Д.В. Экономика недвижимости: учебное пособие. Владимир: ВГУ, 2007. С. 25–26.
7. Економічна політика ЄС з підтримки зеленого житлового будівництва: монографія / Ю.В. Орловська та ін. Дніпро, 2017. С. 40.

Резвая Л. А.

Киевский национальный экономический университет имени В. Гетьмана

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ В ГЛОБАЛЬНОЙ БИЗНЕС-СИСТЕМЕ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ЭВОЛЮЦИОННАЯ СУЩНОСТЬ

Резюме

В статье исследована экономическая природа недвижимости через выяснение ее функционального назначения как специфического экономического блага. С одной стороны, она выполняет важные экономические, социальные и общественные функции как предмет личного или коллективного потребления в форме жилой недвижимости, земли, дачных участков, а также других объектов социальной инфраструктуры; с другой стороны, как реальный финансовый актив недвижимость в форме коммерческого недвижимого имущества является одним из важнейших производственных ресурсов для выработки товаров и услуг с целью получения прибыли. Рассмотрены объекты недвижимости как так называемые условные финансовые активы, приобретаемые с целью дальнейшего прибыльного перепродажи, сдачи имущества в аренду или обеспечения финансовых инструментов.

Ключевые слова: недвижимость, рынок недвижимости, коммерческая недвижимость, жилая недвижимость, прибыль.

Rizva L.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

MARKET OF REAL ESTATE IN THE GLOBAL BUSINESS SYSTEM: ECONOMIC AND EVOLUTIONARY ESSENCE

Summary

In the article the economic nature of the real estate is investigated, because of the clarification of its functional purpose as a specific economic good; on the one hand, it carries out important economic, social and public functions as a subject of personal or collective consumption in the form of residential real estate, land, cottages, as well as other social infrastructure objects. On the other hand, as a real financial asset, real estate in the form of commercial real estate is one of the most important productive resources for the production of goods and services in order to profit. Also, objects of real estate are considered as so-called conditional financial assets that are acquired for the purpose of further profitable resale, lease of property or provision of financial instruments.

Keywords: real estate, real estate market, commercial real estate, residential real estate, profit.

РОЗДІЛ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 640.4:005.4

Батченко Л. В.

Гончар Л. О.

Київський національний університет культури і мистецтв

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ АДАПТИВНОЇ МЕТОДОЛОГІЧНОЇ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ У СФЕРІ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

У статті виокремлено та проаналізовано теоретико-методологічні підходи до формування стратегічних альтернатив управління змінами, розроблено адаптивну методологічну модель управління змінами у сфері готельно-ресторанного бізнесу, досліджено особливості процесу реалізації проекту змін на основі розробленої моделі в умовах специфіки діяльності галузі готельно-ресторанного господарства.

Ключові слова: зміни, управління змінами, адаптивні стратегічні альтернативи, модель управління змінами, галузь готельно-ресторанного бізнесу.

Постановка проблеми. В умовах динамічної трансформації ринку послуг та бізнес-середовища загалом кожна галузь національної економіки втрачає ознаку стабільності та постійності, відповідно, потребує своєчасного реагування на змінні процеси, що відбуваються у суспільстві, та ефективного впровадження необхідних змін в наявних умовах функціонування сектору, їх якісної реалізації, координування, контролю та управління всіма цими процесами. З огляду на специфіку функціонування ринку готельно-ресторанних послуг та динаміку змін зовнішнього середовища, відповідно, зміну структури та адекватності вимог споживачів щодо забезпечення різноманітності та якості послуг, що надаються в закладах цієї галузі, актуальним стає питання аналізування теоретичних аспектів стратегічного планування в умовах змін та особливостей їх практичної адаптації до галузі готельно-ресторанного бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі теоретичні аспекти формування стратегій та розвитку стратегічного управління розкрито в працях вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як Г. Ассель, Дж. Балоган [2], О. Віханський [6], В. Герасимчук, П. Друкер [9], Ф. Котлер, Ю. Красовський, В. Пономаренко, М. Портер, Ф. Тейлор, А. Томпсон, А. Файоль [2], Р. Хаммер, В. Хоуп-Хейлі [2], Н. Чабанов. Водночас частина досліджень, зосереджених на особливостях стратегічного управління в умовах змін та його адаптації до специфіки галузі готельно-ресторанного бізнесу України, вкрай незначна та має опосередковане значення.

Головними умовами забезпечення успішності та ефективності втілення стратегії в умовах змін є вдалий підбір і поєднання засобів та інструментів її реалізації. Загальні підходи та моделі стратегічного управління в умовах змін в окремих аспектах діяльності підприємства досліджували зарубіжні та вітчизняні науковці в різних часових проміжках, такі як Р. Бекхард [3], Р. Блейк [4], В. Бурк [5], Л. Грейнер [7], Ф. Гуїяра, Дж. Дак [8], Дж. Келлі, Дж. Коттер [10], Ф. Кругер [11], К. Левін [12], Г. Литвін, Д. Лінк, Дж. Муттон [4], Б. Уестлі, Е. Шайн [13]. Проте більшість вчених, розглядаючи загальні підходи до управління змінами, формували власну модель реалізації змін в конкретній ситуації.

Мета статті полягає у виокремленні та аналізованні теоретико-методологічних підходів до формування стратегічних альтернатив управління змінами, розробленні адаптивної методологічної моделі управління змінами у сфері готельно-ресторанного бізнесу, дослідженні особливостей процесу реалізації проекту змін на основі розробленої моделі в умовах специфіки діяльності галузі готельно-ресторанного господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. В процесі розвитку та становлення управління змінами як окремого напрямку наукових досліджень розроблено та обґрунтовано безліч моделей управління змінами, які є досить відомими та використовуються у сучасних умовах ведення бізнесу, зокрема «Розморожування – зміни – заморожування» (К. Левін, 1951 р.) [12], «Психологічний механізм протікання змін» (Е. Шайн, 1965 р.) [13], «Процес управління змінами» (П. Друкер, 1960-ті рр.) [9], «Вплив на структуру управління» (Л. Грейнер, 1967 р.) [7], «Програма впровадження змін» (Р. Бекхард, 1969 р.) [3], «Організація – живий організм» (Д. Надлер, М. Тушман, 1977 р.), «Модель системної стратегії» (Д. Лінк, 1990-ті рр.), «Модель видимих і невидимих процесів діяльності підприємства» (В. Бурк, Г. Литвін, 1994 р.) [5], «Модель 8 сил» (Дж. Коттер, 1995 р.) [10], «Калейдоскоп змін» (В. Хоуп-Хейлі, Дж. Балоган, 1999 р.) [2], «ADKAR» (Дж. Хаят, 2001 р.), «Айсберг управління змінами» (Ф. Кругер, 2004 р.) [11], «Дослідження – дії» (О. Віханський, А. Наумов, 2006 р.) [6], «Модель життєвого циклу організації» (І. Адісес, 2010 р.) [1]. Проте, незважаючи на широкий та різноманітний «асортимент» розроблених моделей управління змінами, будь-яка з них не може бути використана організацією в початковому вигляді, а потребує трансформації наявної в моделях теорії в практику підприємства. Це зумовлене перш за все стилем ведення бізнесу, специфікою галузі та ринку, а також передбачає індивідуальний підхід до розроблення детального алгоритму технології управління змінами.

Відповідно, кожна з наявних моделей може бути адаптована до сфери послуг загалом та будь-якого закладу готельно-ресторанного бізнесу зокрема за умови врахування особливостей діяль-

ності закладу, виду змін, які необхідно впровадити, розроблення індивідуальних та унікальних алгоритмів їх реалізації. Отже, з урахуванням специфіки та особливостей функціонування підприємств готельно-ресторанного господарства необхідно розробити адаптивну методологічну модель управління змінами для сфери послуг загалом та галузі готельно-ресторанного бізнесу зокрема, дослідити можливості її впровадження та реалізації в практичну діяльність галузі.

Варто зауважити, що для ефективної практичної реалізації змін необхідно створити правильне ставлення до змін та мотивацію для їх запровадження.

Кожна модель управління змінами повинна оцінюватись бізнесом та вибиратись адекватно до його стану, потреб, а також цілей проведення змін.

Спираючись на те, що галузь готельно-ресторанного господарства України функціонує в полі впливу різних секторів внутрішньої національної політики країни, відзначимо, що зміни на підприємствах цієї сфери мають різновекторний характер та залежать від низки внутрішньогалузевих факторів, що впливають на якість та ефективність результату діяльності як окремого підприємства, так і галузі загалом. Таким чином, формуються два кола впливу на процес функціонування сфери готельно-ресторанного господарства, а саме зовнішнє та внутрішнє.

Зовнішнє коло складають чотири сектори внутрішньої національної політики, такі як економічна, екологічна, соціальна та науково-технічна політика, тобто зовнішні фактори, що впливають на ринкову ситуацію галузі готельно-ресторанного господарства. Ступінь впливу та вагомості кожного з визначених чинників для сфери гостинності визначається на основі PESTLE-аналізу потенційних загроз з боку зовнішнього середовища, які прямо чи опосередковано впливають на стратегію розвитку корпоративної культури конкретного підприємства чи галузі загалом. Вивчення окремо кожного фактору, що є складовим PESTLE-аналізу, дає змогу сформулювати та окреслити загальну картину стратегічних перспектив та пріоритетів розвитку ринку готельно-ресторанних послуг у контексті розвитку національної економіки України. Зокрема, аналізуючи політичні умови (P – political) в країні загалом, можемо визначити ділове середовище галузі готельно-ресторанного бізнесу та отримати ключові ресурси для її ефективного функціонування. Вивчення економічних аспектів (E – economic) формує бачення щодо розподілу основних ресурсів на державному рівні та визначає подальші економічні умови для розвитку сфери гостинності. За допомогою аналізу соціальної складової (S – social) визначаються споживчі переваги суспільства, що дає змогу своєчасно розробити та сформулювати адекватні вимогам потенційних споживачів готельно-ресторанного господарства пакети основних і додаткових послуг. Дослідження технологічної компоненти (T – technological) розкриває стан та основні тенденції технологічного розвитку галузі, що сприяє впровадженню структурних та технологічних змін на виробництві, що створює умови для розроблення новітніх технологій щодо виготовлення нових видів продукції. Вивчення системи державного, законодавчого та нормативно-правового регулювання (L – legal) діяльності сфери готельно-ресторанного бізнесу допомагає виявити проблеми розвитку галузі на державному рівні, провадити основну діяльність галузі відповідно до чинного законодавства кра-

їни, а також дає змогу адаптувати галузеві стандарти до реальних умов бізнес-середовища шляхом внесення відповідних змін до їх структури й змісту. Аналізування державної екологічної політики (E – environmental) проводиться задля узгодження соціальних та екологічних завдань суспільства задля вирішення проблем глобальної економічної кризи, а також спрямовується на перебудову відношень у системі «людина – суспільство – довкілля». Загалом за результатами PESTLE-аналізу відображаються загальні тенденції функціонування зовнішнього середовища, визначаються ключові важелі та напрями змін на внутрішньому ринку галузі готельно-ресторанного бізнесу.

Внутрішнє коло впливу на процес функціонування сфери готельно-ресторанного господарства формують чинники, що забезпечують функціонування галузі зсередини, а саме споживачі, конкуренти, працівники, постачальники, аналізування яких зводиться, як правило, до SWOT-аналізу, в результаті якого встановлюється найхарактерніший для будь-якого об'єкта зв'язок між його перевагами (Strengths – сильні сторони), недоліками (Weaknesses – слабкі сторони), можливостями (Opportunities) та потенційними загрозами (Threats). Класична модель SWOT-аналізу ринку готельно-ресторанних послуг застосовується задля отримання реальних даних про стан функціонування, можливості та загрози як для конкретного підприємства, так і для галузі готельно-ресторанного господарства як частини невиробничого сектору національної економіки загалом.

Всі складові внутрішнього та зовнішнього кола взаємопов'язані в межах одного ланцюга та певним чином визначають і регулюють роль та функціональність один одного в умовах реального бізнес-середовища.

Залежно від прояву та репрезентації кожного з чинників у практичній діяльності галузі виникає необхідність змін у різних аспектах функціонування галузевих підприємств. Відповідно, в готельно-ресторанному бізнесі зміни повинні впроваджуватися в чотирьох основних напрямках, таких як виробництво продукції (товарів), надання послуг, лідерські позиції керівництва, людський потенціал. З огляду на специфіку та особливості функціонування закладів готельно-ресторанного господарства будь-які зміни в кожному з аспектів їх основної діяльності повинні протікати на засадах корпоративно-соціальної відповідальності (КСВ) з використанням адаптивних технологій та інструментів їх реалізації.

Спираючись на визначені вище фактори, що впливають на процес протікання змін у сфері готельно-ресторанного господарства, їх взаємозв'язок з бізнесом, а також враховуючи сучасні тенденції розвитку та трансформації цієї галузі, можемо запропонувати уніфіковану та унікальну адаптивну методологічну модель управління змінами у сфері готельно-ресторанного бізнесу (рис. 1).

З представленої на рис. 1 адаптивної моделі управління змінами видно, що вона дає змогу враховувати як зовнішні, так і внутрішні фактори тиску мінливого бізнес-середовища на ключові аспекти функціонування як окремого підприємства, так і ринку готельно-ресторанного бізнесу загалом, а також визначає основну структуру й важелі змін у кожному напрямі діяльності галузі.

Загалом розроблена адаптивна стратегічна альтернатива є системою взаємопов'язаних підсистем

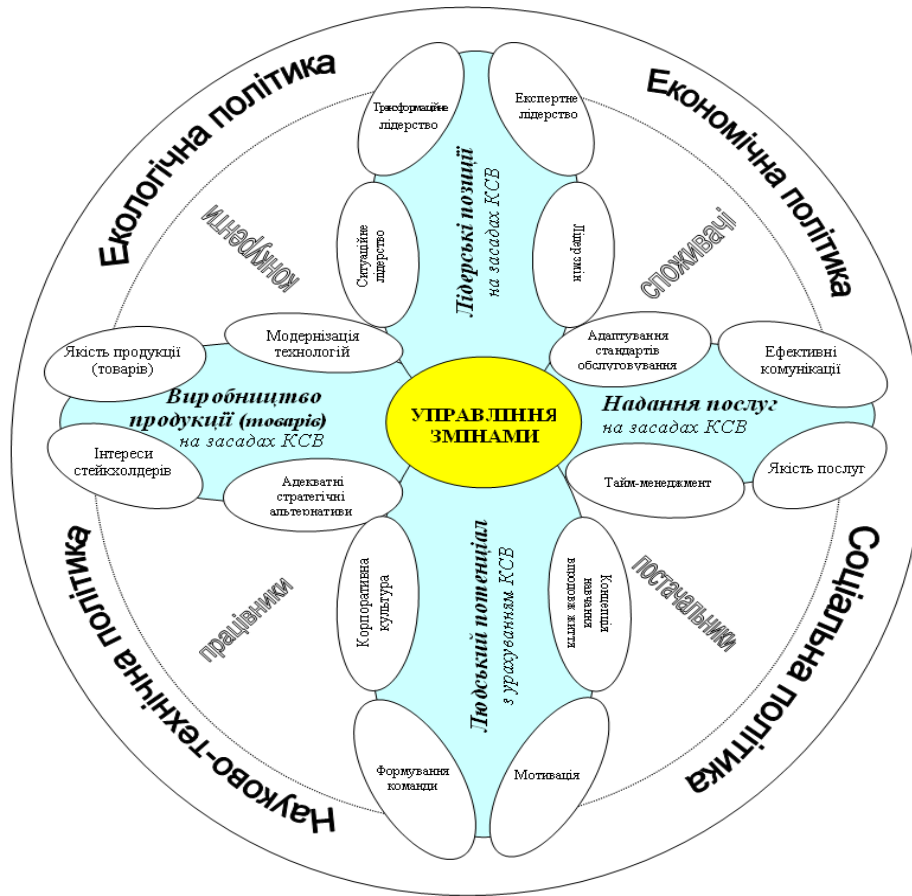


Рис. 1. Адаптивна методологічна модель управління змінами для галузі готельно-ресторанного бізнесу

Джерело: складено авторами

діяльності як окремої організації, так і галузі загалом, а також спрямована на підвищення якості та ефективності реалізації основних і додаткових напрямів діяльності визначеної сфери. Розроблена модель враховує основні аспекти функціонування галузі готельно-ресторанного бізнесу, які, спираючись на спектр спрямованості, умовно можна розділити на дві групи, а саме виробничі (виробництво продукції (товарів), надання послуг) та управлінські (лідерські позиції, людський потенціал).

Для кожного із секторів реалізації змін у галузі готельно-ресторанного бізнесу, визначених у розробленій моделі управління змінами, характерні певні аспекти й вектори їх впровадження (табл. 1).

Аналізуючи результати проведеного дослідження, представленого в табл. 1, зауважимо, що для забезпечення ефективності функціонування ринку готельно-ресторанних послуг в умовах реалізації змін досить важливим фактором є своєчасне реагування керівництва на будь-які зовнішні коливання та прийняття економічно й технологічно обґрунтованих рішень щодо мінімізації їх впливу та ризиків дестабілізації виробництва на внутрішньому середовищі галузі. Загалом ефективність процесу змін забезпечується впровадженням цілого комплексу технічних, економічних, організаційних та інформаційних заходів, а не окремо взятими аспектами чи принципами їх

Таблиця 1

Основні аспекти й вектори реалізації змін у галузі готельно-ресторанного бізнесу

Вектор впровадження змін	Принципи та способи реалізації векторних змін
1	2
I. Виробничі зміни	
1.1 Виробництво продукції (товарів) на засадах КСВ	
Якість продукції (товарів)	<ul style="list-style-type: none"> – Модернізація – удосконалення системи самоконтролю і контролю на стадіях проектування, виготовлення та реалізації продукції (товарів); – модифікування – зміна технології виготовлення продукції згідно з визнаними інноваційними технологічними підходами; – удосконалення – створення логістичних пунктів як посередників співпраці з постачальниками задля підвищення якості сировини, матеріалів, напівфабрикатів, що використовуються в процесі виготовлення продукції (товарів); – моделювання якості – впровадження системи контролю якості (СКЯ) продукції (товарів) на всіх етапах її життєвого циклу (виготовлення, збереження, упакування, транспортування, монтаж) або зміна основних принципів чи структури функціонування СКЯ.

Продовження таблиці 1

1	2
Інтереси стейкхолдерів	<ul style="list-style-type: none"> - Систематизація – впровадження постійно діючої системи управління взаємодією зі стейкхолдерами; - уніфікування підходів – розроблення концептуальних підходів взаємних очікувань між бізнесом та стейкхолдерами; - зобов'язування – обов'язкове та термінове прийняття управлінських рішень за будь-якими зверненнями стейкхолдерів до підприємства; - взаємозалежність – врахування взаємозв'язку інтересів стейкхолдерів з інтересами суспільства, підприємства та принципами сталого розвитку; - соціалізація – забезпечення та підтримування соціальної компетентності під час взаємодії зі стейкхолдерами (інформування стейкхолдерів про соціальну складову товару чи послуги, аналізування соціальної підготовленості стейкхолдера до використання цієї складової в період після продажу для підвищення соціального статусу та середовища існування бізнес-процесів).
Модернізація технологій	<ul style="list-style-type: none"> - Стимулювання – впровадження у виробничу діяльність підприємства концепції “4R” зміни бізнесу, що включає реформування, реорганізацію, реструктуризацію, реінжиніринг, задля оновлення техніки та технологій; - формування адаптивного механізму стандартизації та технічного регулювання в галузі готельно-ресторанного бізнесу до європейських та світових практик; - розроблення та впровадження системи рефлексивного управління (реакція на оточуюче середовище) нових форм та методів організації виробництва й управління; - інтегрування – застосування передового вітчизняного та зарубіжного досвіду щодо виготовлення продукції (товарів) у галузі готельно-ресторанного бізнесу, запровадження кластерного підходу (об'єднання) до організації бізнесу.
Адекватні стратегічні альтернативи	<ul style="list-style-type: none"> - Zero defects (ZD) – застосування принципу бездефектного виготовлення продукції Ф. Кросбі; - «рух по сходах» – застосування концепції Джозефа Джурана “AQL” (щорічне покращення якості) або «Спіралі Джурана» (безперервне покращення); - лайн-чек (line check – перевірка лінії) – систематична перевірка менеджером (керівником) готовності персоналу та відповідності продукції до виробничого процесу, що дає змогу забезпечити якість кінцевої продукції (товару) та підвищити рівень КСВ в організації; - трансформування – систематичне та своєчасне оновлення неконкурентоспроможної продукції (товарів) або зняття її з виробництва; - концепція Тагутті – розвиток використання методів статистичного контролю – підвищення якості з одночасним зниженням його вартості з використанням методу QFD («розгортання функції якості»); його сутність полягає в плануванні характеристик продукції на основі дослідження ринку задля максимального задоволення потреб споживачів з найвищою якістю в найкоротші терміни та за мінімальних затрат виробників.
1.2. Надання послуг на засадах КСВ	
Якість послуг	<ul style="list-style-type: none"> - Стимулювання – удосконалення системи контролю та розвиток масового самоконтролю на всіх етапах надання послуг (обслуговування) у закладах готельно-ресторанного бізнесу; - модернізація – запровадження системи інноваційних форм та методів обслуговування гостей; - модифікування – внесення змін в процеси виготовлення послуг, технології обслуговування гостей та логістику; - автоматизація систем – запровадження адекватних автоматизованих систем управління, координування; формування мережесистем потенційних клієнтів (Networking); - комплексність – розроблення системи поєднання ключових аспектів надання послуг (цілісність, вичерпність, своєчасність, адекватність, унікальність тощо) в єдиний комплекс; - моніторинговий контроль якості – запровадження дворівневого моніторингу контролю якості (внутрішнього та зовнішнього); запровадження партисипативного управління якістю послуг.
Адапування стандартів обслуговування	<ul style="list-style-type: none"> - Уніфікування процесів – формування комплексу незмінних стандартних та обов'язкових для виконання всіма працівниками функцій у процесі надання послуг; - унікальність – врахування індивідуальних потреб та характеристик кожного гостя в процесі надання послуг; - концептуальність – формування системи обов'язкових заходів, спрямованих на розкриття та забезпечення головної концепції діяльності підприємства; - «Скелет риби» – застосування оригінального графічного методу Каору Ісікава щодо аналізу причинно-наслідкових зв'язків; - оригінальність – запровадження оригінального, актуального та об'єктивного до реалій комплексу додаткових послуг.
Ефективні комунікації	<ul style="list-style-type: none"> - Систематичність – постійне накопичення та оброблення інформації задля ефективної реалізації комунікаційної політики підприємства; - комунікативність – забезпечення ефективного комунікаційного процесу між співробітниками в межах компанії та поза нею, а головне, між персоналом та гостями закладу з орієнтацією на адекватність ідей усіх учасників комунікаційного процесу та їх розвиток; - об'єктивна необхідність – інтерпретація єдності раціонального та емоційного в поведінці усіх учасників комунікаційного процесу; - кодування (декодування) – перетворення наявної інформації в інформативне зрозуміле повідомлення; - ситуативність – можливість знаходження об'єкта впливу в умовах, коли очікування бажаної реакції на комунікативний вплив є необґрунтованими.
Тайм-менеджмент	<ul style="list-style-type: none"> - Цілепокладання за схемою SMART – існування п'яти основних критеріїв, а саме Specific (конкретні), Measurable (вимірні), Achievable (досяжні), Relevant (релевантні), Timebound (визначені в часі); - коефіцієнт вагомості (самоідентифікація) – відстежування власної ефективності як кожним працівником підприємства, так і організацією загалом у системі взаємодії різних факторів; - унікальність (індивідуалізм) – створення комфортних умов праці для кожного працівника з урахуванням їх особистісних характеристик, професійного спрямування та вподобань задля максимізації ефективності їх роботи.
II. Управлінські зміни	
2.1 Лідерські позиції на засадах КСВ	
Ситуаційне лідерство	<ul style="list-style-type: none"> - Прогнозування – здійснення постійного моніторингу змін, що відбуваються у зовнішньому та внутрішньому середовищі функціонування галузі; - оперативність – своєчасне реагування на можливі ризики та прийняття відповідних рішень для забезпечення конкурентоздатності; - структурування завдань – чітке формулювання та формування структури поставлених завдань відповідно до посадових повноважень та можливостей виконавців.

1	2
Трансформаційне лідерство	<ul style="list-style-type: none"> - Узгодженість та комплексність – формування узгодженої системи прогнозування та планування всіх сервісно-виробничих, організаційних, фінансових, економічних та управлінських процесів в умовах змін; - модернізація лідерства – «зроби лідерами підлеглих»; - оптимізація повноважень – передавання окремих повноважень на горизонтальну площину; залучення персоналу до прийняття важливих рішень з відповідальністю в межах компетенцій за їх результатами.
Експертне лідерство	<ul style="list-style-type: none"> - Динамічність – оцінювання ефективності інноваційних процесів на зовнішньому та внутрішньому ринках, прогнозування можливостей їх запровадження в конкретному закладі; - об'єктивність – впровадження та ведення ефективної фінансової (зокрема, цінової) політики з урахуванням змінних вподобань у трансформаційному суспільстві.
Лідер змін	<ul style="list-style-type: none"> - Комплаєнсність – дотримання принципів відкритості та прозорості конкретних намірів і ведення бізнесу загалом; - оригінальність – прийняття нестандартних рішень у типових ситуаціях; - ребрендинг підприємства (галузі) – посилення бренда, його диференціювання серед конкурентів, збільшення цільової аудиторії бренда; - утилітарність ідей – формування практико орієнтованих адекватних змінним умовам бізнес-ідей, які можна ефективно реалізувати в ситуаціях невизначеності в короткі терміни із забезпеченням отримання максимального прибутку.
2.2 Людський потенціал на засадах КСВ	
Концепція навчання впродовж життя	<ul style="list-style-type: none"> - Модернізація суспільства – формування здатності персоналу до саморозвитку; - соціокультурна модернізація – створення інноваційного суспільства, формування інноваційного укладу життя, підтримка становлення та розвитку людини, здатної до вдосконалення соціально-економічних та культурних відносин; - досяжність і невичерпність резервів ефективності – формування цілісної і комплексної програми розвитку (зокрема, підвищення кваліфікації) співробітників підприємства відповідно до їх професійних компетентностей; - пріоритетність – врахування принципів, можливостей, бажань та вподобань працівників, подальше орієнтування на них задля використання відповідних методик навчання новим навичкам у процесі виконання безпосередніх обов'язків кожного; - всеосяжність – впровадження системи всеосяжного (формального, неформального, спонтанного) навчання персоналу.
Мотивація	<ul style="list-style-type: none"> - Комплексність – створення ефективної системи мотивації праці всіх категорій персоналу різними способами; - удосконалення організації праці – визначення конкретних цілей, повноважність функцій працівників, виробничі ротація, збагачення праці, застосування гнучких графіків, покращення виробничих умов; - матеріальне стимулювання – застосування механізму оплати праці в системі взаємозалежності якісних показників роботи працівника у визначений термін або запровадження системи подарунків для окремих співробітників задля досягнення ними високих результатів; - «якісний склад персоналу» – створення умов для постійного розвитку, підвищення кваліфікації, відповідно, кар'єрного зростання; - гуманізація праці – забезпечення окремого працівнику (групі працівників, відділу чи колективу загалом), окрім якісних умов праці, можливостей всебічного розвитку в процесі виконання прямих обов'язків та додаткових індивідуальних завдань; - аналітичність – диференційоване оцінювання праці кожного співробітника залежно від ступеня складності виконаних завдань, професійної кваліфікації працівників, умов праці, фізичних зусиль тощо; - «телеробот», «домашній офіс» – надання можливості окремим співробітникам виконувати роботу вдома (за необхідності).
Формування команди	<ul style="list-style-type: none"> - Team building (побудова команди, командотворення) – формування й розвиток навичок командної роботи (team skills), які є основою системи впровадження командного менеджменту; формування командного духу (team spirit), тобто сукупності психологічних феноменів, що характеризують неформальне ставлення співробітників до колег та організації; формування команди, тобто механічні дії з підбору, оптимізації структури команди та функціонально-рольового розподілу; - поміркованість управління – ведення кадрової політики з урахуванням процесів активізації людського фактору; - директивність планування – комплексне планування діяльності організації загалом на основі деталізації планів кожної виробничої та організаційної діяльності підприємства з орієнтацією на інтереси національного господарства загалом; - авторитетність – обов'язок головного керівництва підприємства брати на себе відповідальність за результат власної роботи та діяльність всього колективу
Корпоративна культура	<ul style="list-style-type: none"> - Концептуальність – формування концептуальної моделі корпоративної культури підприємства, що охоплює поелементні моделі оцінювання науково-технічної, матеріальної, кадрової, інформаційної, фінансової та інших складових корпоративної культури; - репутаційний капітал – формування комплексного конструкту із сукупності унікальних за структурою та характером властивостей, притаманних організації, задля формування ефективної репутації закладу; - мотивування – формування системи постійного контролю та аналізу наявної системи мотивації (за необхідності внесення змін), що відображає зміст корпоративної культури підприємства; - моделювання – розроблення концептуальних підходів на основі вибору напрямів подальшого розвитку корпоративної культури, які надалі можна перенести в субкультурну площину, зокрема формування ключових моделей її розвитку (модель структурних змін, модель інновацій, комплексна модель, модель конкурентоспроможного, циклічного та сталого розвитку підприємства); - стимулювання – формування системи корпоративної культури організації (принципів, норм, цінностей та поглядів), що мобілізують внутрішні ресурси, поєднують та стимулюють до дії персонал, надають змістовності праці, збуджують на найбільш можливу самовіддачу та продуктивність, дають змогу вирішувати поставлені цілі та складні завдання з виробництва доброякісного продукту та освоєння ринку.

Джерело: складено авторами

реалізації. При цьому обов'язково потрібно враховувати особливості, тенденції та перспективи функціонування галузі на етапі внесення змін,

аналізувати можливості їх впливу на процес моделювання та результативного впровадження змін кожного напрямку (вектору).

Висновки. Узагальнюючи результати проведеного дослідження, підкреслимо, що необхідність розроблення уніфікованої адаптивної методологічної моделі управління змінами у сфері готельно-ресторанного бізнесу зумовлена перш за все специфікою та тенденціями розвитку галузі в умовах динамічних трансформаційних процесів у національній та міжнародній економіці, що здійснює вагомий вплив ззовні на функціонування сфери

гостинності, відповідно, передбачає зміни на внутрішньому (галузевому) ринку. Результативність використання розробленої моделі залежить від ефективного підбору методів та інструментів її реалізації. Загалом для забезпечення успішності впровадження змін у галузі готельно-ресторанного бізнесу необхідно враховувати важливість комплексного та адаптивного підходів та їх співвідношення до реальних бізнес-умов.

Список використаних джерел:

1. Адизес І.К. Управление изменениями / пер. с англ. В. Кузин. Санкт-Петербург : Питер, 2010. 223 с.
2. Балоган Дж., Хоуп-Хейли В. Стратегические преобразования: разработка контекстуального подхода. Курс МВА по стратегическому менеджменту / под ред. Л. Фаэйля, Р. Рэндела ; пер. с англ. 4-е изд. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2007. С. 534–563.
3. Beckhard R. Organization Development: Strategies and Models. Reading, MA : Addison-Wesley Publishing Company, 1969.
4. Blake R., Mouton J. Building a Dynamic Corporation through Grid Organization Development. Reading, MA : Addison-Wesley Publishing Company, 1969.
5. Burke W.W. Organization Development: A Process of learning and change. Reading, MA : Addison-Wesley Publishing Company, 1994.
6. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент : учебник. 4-е изд., перераб. и доп. Москва : Экономистъ, 2006. 670 с.
7. Greiner L.E. Patterns of Organization Change, Harvard Business Review, May-June 1967, in Organizational Change and Development, ed. G.W. Dalton, P.R. Lawrence, L.E. Greiner (Homewood, Ill: Irwin, 1970).
8. Дак Д. Монстр перемен. Причины успеха и провала организационных преобразований / пер. с англ. Москва : Альпина публицер, 2002. 320 с.
9. Друкер Ф. Энциклопедия менеджмента / пер. с англ. О. Пелявского ; под ред. Т. Гуреш. Москва : Издательский дом «Вильямс», 2004. 432 с.
10. Kotter J. Leading change: Why transformation efforts fail. Harvard Business Review. March–April 1995. Vol. 73 (2). P. 59–67.
11. Kruger W. Implementation: The core task of Change Management In de Wit, B.I. Meyer, R [Hrsg]: Strategy – Process, Contents, Context, 3d ed. London, 2004, P. 206–226.
12. Lewin K.F. Theory in Social Science: Selected Theoretical Papers. Edited by D. Cartwright. New York : Harper & Row, 1951. 346 p.
13. Shein E.A. Organizational psychology. New York : Prentice-Hall, 1965. 291 p.

Батченко Л. В.

Гончар Л. О.

Київський національний університет культури і мистецтв

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ АДАПТИВНОЙ МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ В СФЕРЕ ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА

Резюме

В статье выделены и проанализированы теоретико-методологические подходы к формированию стратегических альтернатив управления изменениями, разработана адаптивная методологическая модель управления изменениями в сфере гостинично-ресторанного бизнеса, исследованы особенности процесса реализации проекта изменений на основе разработанной модели в условиях специфики деятельности отрасли гостинично-ресторанного хозяйства.

Ключевые слова: изменения, управление изменениями, адаптивные стратегические альтернативы, модель управления изменениями, отрасль гостинично-ресторанного бизнеса.

Batchenko L. V.

Honchar L. O.

Kyiv National University of Culture and Arts

FEATURES OF FORMATION OF ADAPTIVE STRATEGIC ALTERNATIVES OF MANAGEMENT OF CHANGES IN THE FIELD OF HOTEL RESTAURANT BUSINESS

Summary

The article outlines and analyzes theoretical and methodological approaches to the formation of strategic alternatives to change management; adaptive methodological model of change management in the sphere of hotel and restaurant business is developed; the peculiarities of the process of implementing the project of changes on the basis of the developed model in the conditions of the specifics of the activity of the hotel and restaurant industry are explored.

Key words: changes, change management, adaptive strategic alternatives, change management model, the branch of hotel and restaurant business.

УДК 334.78+658.114.5

Вецепура Н. В.

Київський національний університет культури і мистецтв

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ІНТЕГРОВаниХ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР

Стаття присвячена теоретичному розгляду проблемних аспектів формування інтегрованих корпоративних структур та управління ними. Особливу увагу приділено синергетичному ефекту та умовам, яким повинна відповідати ефективна інтеграція знань в інтегрованій корпоративній структурі. Виявлено основні чинники та напрями підвищення ефективності інтегрованих корпоративних структур.

Ключові слова: корпорація, інтегрована корпоративна структура, ефективність інтеграції, синергетика, взаємозв'язки бізнес-одиниць, інтеграція знань.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання інтеграційні процеси є важливою складовою економічного розвитку світової та відродження вітчизняної економіки. В умовах наявного конкурентного тиску та динамічно мінливого середовища використання різних форм інтеграції дає змогу сучасним підприємствам забезпечувати зростання конкурентоспроможності на майбутнє. Стратегічний характер інтеграції, яка має високий рівень невизначеності зовнішнього та внутрішнього середовища, визначає істотна та довгострокова зміна економічного потенціалу підприємств, що висуває особливі вимоги до планування управлінських рішень. Невизначеність вибору оптимального варіанта інтеграції або стратегії розвитку наявної інтегрованої структури викликана, зокрема, множинністю цілей інтеграційного розвитку компаній, які, як правило, суперечливі. Необхідно також брати до уваги унікальність формованої інтегрованої системи, опис якої можна звести до простої суми характеристик підприємств, що об'єднуються. У зв'язку з цим підвищення ефективності управління інтегрованими структурами в умовах невизначеності є одним з актуальних завдань сучасної вітчизняної економічної науки й практики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем створення та функціонування інтегрованих корпоративних структур присвячували наукові розробки вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема І. Ансофф [1], О. Гошовська [2], І. Маркович [3], Е. Нікбахт [4], А. Пилипенко [5], В. Пономаренко [6]. Втім, варто підкреслити, що, незважаючи на досить тривалий у часі та надзвичайно активний сьогодні процес функціонування корпоративного сектору, сам науковий апарат з цієї проблематики не є загальноновизнаним у вітчизняній економічній літературі.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Питання чіткого визначення змісту поняття «інтегрована корпоративна структура», її ознак, місця та ролі у вітчизняній економіці залишаються недостатньо розробленими та потребують подальших досліджень.

За стратегічного зближення інтересів підприємств та подальшого об'єднання актуальними стають форми інтеграції, що дають змогу власникам отримати необхідний контроль над створеними структурами. У зв'язку з цим в роботі доцільним є зосередження на розгляді різних аспектів формування та управління в умовах інтегрованих корпоративних структур, що переслідує отримання знань щодо напрямів підвищення ефективності функціонування інтегрованих корпоративних структур.

Мета статті полягає в розгляді особливостей формування та управління в умовах інтегрованих

корпоративних утворень, джерел синергії; виявленні основних чинників та напрямів підвищення ефективності функціонування інтегрованих корпоративних структур задля подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтеграційні процеси виконують важливу роль формування й підвищення рівня конкурентоспроможності та ефективності вітчизняної промисловості, що є ключовою галуззю національного господарства. Особливого значення набувають такі результати інтеграції у вітчизняній економіці [5, с. 14–34; 8, с. 7–31]:

- оптимізація галузевої структури та відновлення розірваних технологічних ланцюжків;
- вирівнювання яскраво вираженої «сировинної» спрямованості економіки країни, перерозподіл капіталів з видобувних галузей та галузей перших технологічних переділів в обробний сектор промисловості з високою доданою вартістю;
- оптимізація бізнес-портфелів великих корпоративних структур, як наслідок, підвищення ефективності промислових груп;
- акумулювання значних інвестиційних ресурсів, збільшення обсягів реального інвестування (в основні виробничі фонди);
- інтеграція безпосередніх виробників та проектних, дослідницьких організацій та підвищення частки інноваційно наповнених інвестицій в реальний сектор економіки.

Нині велика кількість суб'єктів економічної діяльності організована за принципами великих корпоративних структур. Слід зазначити, що питання термінології позначення інтегрованих структур залишається досить відкритим.

Корпорація, згідно з Великим тлумачним словником сучасної української мови, – це договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових та комерційних інтересів з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників [7, с. 577]. Найбільш використовуваним та ґрунтовним є визначення, яке надано у Великому комерційному словнику, за якого корпорація – це сильно поширена в країнах з ринковою економікою форма організації підприємницької діяльності, що передбачає часткову власність, юридичний статус і зосередження функцій управління в руках верхнього ешелону керівників (менеджерів), які працюють за наймом [8, с. 132]. В межах законодавчого простору, наприклад у ст. 120 Господарського кодексу України, корпорацією визнається договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових та комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників

органам управління корпорації [9]. Зазначимо, що корпорація в цьому разі розглядається як об'єднання підприємств, її також можуть представляти об'єднання не тільки підприємств, але й фізичних осіб. Потрібно також зазначити, що у ст. 63 ГКУ як один з видів підприємств, виділений за ознакою способу утворення, зазначається корпоративне підприємство [9]. В спеціальній науковій літературі існує багато різних позицій щодо ознак та сутнісних характеристик корпорації.

Так, Е. Нікбахт і А. Гроппеллі розглядають корпорацію як форму організації бізнесу, за якою товариство є юридичною особою, а його власники мають обмежену відповідальність. Корпорація за законом повністю відокремлена від її власників, а це означає, що корпорація відповідає за сплату боргів, а не її власники [4, с. 21]. Згідно з І. Ансоффом, корпорація – це сильно поширена в країнах з розвинутою ринковою економікою форма організації підприємницької діяльності, яка передбачає пайову власність, юридичний статус та зосередження функцій управління в руках верхнього ешелону професійних управлінців, які працюють за наймом [1, с. 56].

В наукових працях Л. Федулової обґрунтовано зазначено, що використання терміна «корпорація» для вітчизняних підприємств є дещо довільним та виправдовує доцільність використання терміна «корпоративні структури». Науковець пропонує розуміти корпоративну структуру як сукупність окремих одиниць господарської системи, де кожен елемент може функціонувати на основі взаємодії з іншими елементами та є організацію, що розвивається відповідно до визначених законів. Така структура працює в умовах інтеграції на основі виробничо-технологічних та фінансових зв'язків, беручи участь у капіталі учасників корпоративної структури, взаємодіючи між собою та маючи єдиний координаційний центр, а саме головну або керуючу компанію [11, с. 19]. У зв'язку з цим, на наш погляд, найбільш точним є термін «інтегрована корпоративна структура» (ІКС). Інтегрована корпоративна структура (ІКС) – це сукупність окремих юридичних осіб, організованих в єдину систему на основі фінансово-економічних та виробничо-технологічних зв'язків, об'єднана загальною метою, керована з єдиного центру та спрямована на поєднання можливостей концентрації виробництва та фінансового капіталу задля забезпечення стабільних умов функціонування [12, с. 256].

З одного боку, вона об'єднує структури, в діяльності яких використання інтеграційних механізмів відіграє визначальну роль, а з іншого боку, доповнення «корпоративні» відрізняє об'єднання з централізованою стратегією та системою управління від інших різновидів інтегрованих комплексів.

Створення та функціонування інтегрованих корпоративних структур пов'язане з вирішенням низки проблем, які часто залишаються поза увагою. Можна виділити кілька основних причин, які часто приводять до зниження ефективності інтеграції компаній, таких як розбіжність корпоративних культур; втрата ключових співробітників та компетенцій; низька ефективність комунікацій між компаніями в ІКС, що перешкоджає обміну знаннями та навичками, а також координації діяльності в рамках різних структур управління; неповнота інформації про діяльність компанії, що купується, та помилковість висновків щодо перспектив ринку, на якому вона функціонує; висока вартість інтеграції, що перевищує реальні вигоди від спільної діяльності.

Внаслідок впливу зазначених факторів інтегрована корпорація часто не досягають додаткового ефекту від об'єднання двох або більше компаній, який виражається у створенні синергії. Водночас залежно від того, наскільки сильно виражений ефект синергії, можна говорити про ефективність самої інтеграції.

Слід відзначити, що в країнах з розвинутою ринковою економікою ІКС мають сформовану структуру з чітко визначеними складовими та особливостями, до яких належать концентрація виробництва, що включає спеціалізацію, кооперування, комбінування та диференціацію виробництва; концентрація капіталу як основа об'єднання фінансового, виробничого та інтелектуального капіталів у фінансово-промисловий капітал для підвищення ефективності діяльності всіх учасників інтеграції, що є невід'ємною умовою створення інтегрованих корпоративних структур; синергетичний ефект, що виявляється у зростанні ефективності діяльності в результаті інтеграції, злиття окремих частин в єдину систему за рахунок так званого системного ефекту [6, с. 194–196]. Окремі дослідники складових структури інтегрованої корпорації визначають синергетичний ефект як закономірність економічної інтеграції [6, с. 194–196].

Термін «синергетика» в наукову практику ввів англійський фізіолог Ч.С. Шеррингтон більше ста років тому, але пріоритет в розробленні системи поняв, що описують механізми самоорганізації, подібні один одному процеси розвитку у світі, належить німецькому фізику Г. Хакену («Синергетика. Ієрархія нестійкостей в самоорганізованих системах та пристроях»), бельгійському вченому російського походження, лауреату Нобелівської премії І. Пригожину («Самоорганізація в нерівноважних системах», «Філософія нестабільності» тощо), російським вченим С. Курдюмову, М. Волькенштейну, Ю. Урманцеву. Згідно з Г. Хакеном, цей термін акцентує увагу на узгодженості взаємодії частин під час утворення структури як єдиного цілого.

Відповідно до положень синергетики активізація та інтенсифікація системоформуючих зв'язків у складних виробничих, соціально-економічних системах може приводити до колективної координації в просторі та часі, коли дія сил різної природи може викликати якісні переходи, за яких ефективність системи, як функційних недостатньо, підвищується з урахуванням зовнішніх впливів.

Загальновідомо, що синергетика розглядає відкриті, нелінійні, відносно стійкі системи, здатні до самоорганізації. Відкритість системи означає наявність у ній джерел та каналів обміну речовиною, енергією з навколишнім середовищем. Процес обміну відбувається не тільки із зовнішнім середовищем, але й в кожній точці цієї системи між її елементами.

За підходом, який можна назвати системно-синергетичним, ефективність системи визначається як максимальна корисність результату в контексті характерної для конкретного часу та простору ціннісної орієнтації. Наявність синергії (синергетичного ефекту) означає, що результат роботи інтегрованого об'єднання підприємств вище, ніж сума результатів окремо функціонуючих підприємств, включених в процес інтеграції. Під синергією традиційно розуміють виникнення додаткових переваг від спільної діяльності підприємств (інтегроване зростання) або за рахунок виходу на нові ринки (диверсифіковане зростання). При цьому виділяють операційну та фінансову синергію.

Операційна синергія виявляється в двох формах, таких як збільшення доходів та економія витрат. Збільшення доходів від реалізації продукції може стати наслідком використання єдиних методів просування та позиціонування продукції, ділової репутації або наукових досліджень і розробок. ІКС може досягти значного скорочення адміністративних, маркетингових та інших таких витрат, тобто це може бути результатом одночасного впливу дії ефектів масштабу на діяльність горизонтальних чи вертикальних інтегрованих структур, охоплення та різноманітність.

Фінансова синергія виявляється в можливості зниження вартості фінансування або фінансових ризиків під час об'єднання кількох підприємств. Одним з виявів фінансової синергії також є зниження мінливості грошових потоків об'єданого підприємства, яке пов'язане не тільки з різною варіацією грошових потоків вихідних підприємств, але й з перерозподілом вигід між кредиторами. Так, можна отримати такі фінансові синергії, як створення податкових щитів (уникнення надмірного оподаткування), можливість купівлі великого підприємства за ціною, нижчою за балансову, фінансова диверсифікація [2].

Однак, на нашу думку, виділення тільки операційної та фінансової синергії є обмеженою практикою, оскільки не враховує в явному вигляді стратегічні наслідки рішень за інтеграцією.

Цілком слушно Л. Ганущак-Єфіменко та І. Кюберник зазначають, що можна виділити такі види синергетичних ефектів:

- торговельний синергізм, який виникає, якщо товари поставляються одними каналами розподілу, їх розробленням керує одна й та ж адміністрація, товари зберігаються на одному складі, є загальна реклама; все це дає змогу збільшити доходи за фіксованих інвестицій;
- операційний синергізм, який утворюється за рахунок більш високого ступеня використання виробничих потужностей та персоналу, розподілу накладних витрат і врахування інших чинників;
- інвестиційний синергізм, який передбачає спільне використання заводського обладнання, загальних запасів сировини, переміщення результатів дослідження та розробок з одного товару на інший;
- управлінський синергізм, який є результатом менеджменту компанії, багато в чому визначає загальний позитивний ефект під час вирішення різноманітних стратегічних, організаційних та операційних проблем, особливо під час входу компанії в нову галузь, коли вона використовує багатий досвід своїх кваліфікованих менеджерів, внесок яких у прибуток має форму невидимих активів [10, с. 154–160].

Крім того, інтегрована корпоративна структура через її розмір та нерідко географічний поділ повинна інтегрувати в себе знання економічних суб'єктів, що входять до неї. Інтеграція знань є важливим та принциповим завданням, яке вимагає великих зусиль та фінансових ресурсів, але вона може принести значну ефективність та підтримати конкурентоспроможність об'єднання підприємств.

Здатність співробітників інтегрованої корпоративної структури інтегрувати різноманітні знання, навички та порівнювати зусилля залежить не тільки від набутих навичок за міжособистісним спілкуванням, але й від організаційних здібностей, які впливають на внутрішню організаційний рівень співпраці та визначаються таким

нематеріальним ресурсом, як культура організації. Визначення терміна «організаційна культура» найчастіше пов'язане з традиціями, цінностями та соціальними нормами, наявними в організації. З цієї позиції організаційну культуру можна розглядати як важливий стратегічний ресурс інтегрованої корпоративної структури, що володіє значною потенційною цінністю.

Можливості забезпечення ефективної інтеграції знань співробітників в інтегрованій корпоративній структурі (особливо в умовах глобальних структурних та технологічних змін у виробництві, його інформатизації) багато в чому залежать від персоналу, а саме від людських ресурсів.

Зарубіжний досвід свідчить про те, що в більшості великих корпорацій та фірм приділяється дуже багато уваги питанням підвищення якості трудового життя. Зокрема, великого поширення набули програми з підвищення якості трудового життя. Відповідно до цієї концепції люди не просто розглядаються як трудовий ресурс певного складу та кількості, а розуміються в тісному зв'язку з умовами, в яких вони можуть оптимально реалізувати свої знання та можливості як особистості.

Так, ефективна інтеграція знань в інтегрованій корпоративній структурі повинна відповідати певним умовам:

- підприємства, що об'єднують знання, повинні усвідомлювати, розділяти та підтримувати корпоративні цілі й цінності (досягається за рахунок грамотної сучасної кадрової політики);
- знання господарюючих суб'єктів повинні бути комплементарними, доповнювати один одного;
- знання одного господарюючого суб'єкта має бути недефіцитним та цінним для іншого господарюючого суб'єкта, посилювати його ключову компетенцію.

Водночас дослідження показують, що виникнення стійкого синергетичного ефекту під час інтеграції є можливим лише в разі, якщо всі стратегічні активи використовуються максимально ефективно. При цьому джерелом всіх видів синергії є взаємозв'язки бізнес-одиниць ІКС. Традиційно вважається, що для менеджменту великих корпорацій основною одиницею аналізу та управління є дискретний, відокремлений бізнес. Однак подібний підхід є обґрунтованим тільки тоді, коли між різними бізнесами в корпоративній структурі відсутні будь-які взаємозв'язки або з точки зору стратегічного менеджменту ними можна знехтувати, а така ситуація все ж таки менш ймовірна в сучасній глобальній економіці.

Існують три основні типи можливих взаємозв'язків бізнес-одиниць:

- 1) матеріальні взаємозв'язки, які виникають на основі можливості усупільнення видів діяльності між відповідними бізнес-одиницями з огляду на наявність однакових категорій покупців, каналів, технологій та інших факторів;
- 2) нематеріальні взаємозв'язки, які передбачають передачу управлінського ноу-хау з однієї бізнес-одиниці в іншу;
- 3) конкурентні взаємозв'язки, які існують завдяки суперникам, що безпосередньо або потенційно конкурують з корпорацією.

Матеріальні взаємозв'язки є джерелом переважно операційної синергії. Сукупність конкурентних, нематеріальних та матеріальних взаємозв'язків впливає на стратегічну позицію інтегрованої структури. Підвищення ефективності

координації діяльності бізнес-єдиниць ІКС забезпечує збільшення величини синергетичних ефектів. Однак ефективна взаємодія всередині ІКС неможлива без наявності стратегічної відповідності елементів інтегрованої корпорації [2].

Інтеграція приводить до економії витрат за рахунок консолідації однієї або декількох ланок в ланцюжку створення вартості бізнесу, забезпечуючи ефект синергетичної кооперації. Вплив ефекту синергетичної кооперації означає зниження виробничих витрат в результаті злиття двох або більше підприємств в межах однієї корпорації. Попередньою умовою консолідації є стратегічна відповідність одного або декількох ланок в ланцюжку створення вартості бізнесу цих підприємств. Спільне використання технологій, проведення досліджень та розробок, використання виробничих потужностей, каналів збуту та дилерських мереж, брендів та адміністративного ресурсу, тобто будь-яка спільна діяльність в рамках корпорації, ведуть до зниження загальних витрат. Чим вище економія на масштабі під час міжфірмової взаємодії, тим краще умови для створення конкурентної переваги по витратах. Для цього ланки ланцюжків, які збігаються, слід об'єднати в один функціональний підрозділ, адже тільки за цієї умови можна досягти зниження витрат. Однак злиття функцій також передбачає витрати на реорганізацію, тому менеджменту слід подумати над тим, чи забезпечує централізація такі переваги, заради яких варто жертвувати автономією підприємств. Аналогічно якщо стратегічна відповідність спостерігається в навичках або технологіях, то менеджери повинні знайти ефективний спосіб обміну цими навичками та техноло-

гіями, що дає змогу уникнути переведення досвідчених фахівців на інші підприємства, оскільки така практика може позбавити виробництва їх найважливішого кадрового потенціалу. Чим сильніше інтегрована компанія залежить від досвіду та технологій, тим більше в ній має бути талановитих та ініціативних фахівців, які не тільки забезпечують передачу досвіду та знань в нові підрозділи, але й створюють конкурентну перевагу компанії самим фактом свого існування [2; 3; 5].

Таким чином, можна виділити фактори, що зумовлюють як успішну інтеграцію, так і підвищення ефективності управління наявних інтегрованих структур (ІС). Отже, ними є стратегічна відповідність підрозділів ІКС, наявність взаємодоповнюючих ланок виробничо-збутових ланцюжків, наявність взаємодоповнюючих умінь та навичок учасників, сумісні цілі та інтереси на ринках, узгодженість дій, сумісні корпоративні культури.

Висновки. Основна специфіка інтегрованих корпоративних структур полягає в тому, що вони розглядаються не як відособлені організаційно-виробничі структури, а як процес, що реалізується в рамках певної організаційно-правової форми учасників об'єднання, що не дає змогу розглядати підсистеми ІКС відокремленим чином одна від одної. При цьому підвищення ефективності виробничого процесу елементів інтегрованої системи в умовах глобальної доступності матеріальних, фінансових, сировинних ресурсів, інформації та дешевої робочої сили забезпечується ефективністю інтеграції знань в ІКС. Щодо цього перспективним є розгляд процесу та умов ефективності інтеграції знань в інтегрованій корпоративній структурі промисловості.

Список використаних джерел:

1. Ансофф І. Новая корпоративная стратегия. Санкт-Петербург : Питер Ком, 1999. 416 с.
2. Гошовська О., Ліманський А., Поплавська Ж. Синергізм у стратегічному управлінні : монографія. Львів : ТзОВ Компанія «Манускрипт», 2011. 284 с.
3. Маркович І. Трансформація промисловості в системі глобальних викликів: організаційно-мережеві зміни та конкурентно-інноваційні виміри : монографія. Тернопіль : Астон, 2012. 256 с.
4. Нікбахт Е., Гроппеллі А. Фінанси. Київ : ВІК Глобус, 2002. 382 с.
5. Пилипенко А. Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку : монографія. Харків : ІНЖЕК, 2008. 408 с.
6. Пономаренко В., Горбатов В., Кизим М. та ін. Корпорації та їх інтегровані структури і проблеми науки і практики : монографія / за ред. В. Пономаренка. Харків : ІНЖЕК, 2007. 344 с.
7. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і доп.) / уклад. і голов. ред. В. Бусел. Київ ; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2005. 1728 с.
8. Рябова Т. Большой коммерческий словарь. Москва : Война и мир, 1996. 400 с.
9. Господарський кодекс України. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 18, № 19–20, № 21–22. Ст. 144. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-13>
10. Ганущак-Єфіменко Л., Коберник І. Особливості формування інтегрованих бізнес-структур. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 3 (129). С. 154–160.
11. Федулова Л. Корпоративні структури в інноваційній діяльності: світовий досвід та можливості для України. *Економіка та прогнозування*. 2004. № 4. С. 9–27.
12. Тельнова Г. Особливості управління фінансами інтегрованих корпоративних структур. *Проблеми економіки*. 2013. № 1. С. 255–260.

Вецепура Н. В.

Київський національний університет культури та мистецтв

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР

Статья посвящена теоретическому рассмотрению проблемных аспектов формирования интегрированных корпоративных структур и управления ими. Особое внимание уделено синергетическому эффекту и условиям, которым должна соответствовать эффективная интеграция знаний в интегрированной корпоративной структуре. Выявлены основные факторы и направления повышения эффективности интегрированных корпоративных структур.

Ключевые слова: корпорация, интегрированная корпоративная структура, эффективность интеграции, синергетика, взаимосвязи бизнес-единиц, интеграция знаний.

Vetsepura N. V.

Kiev National University of Culture and Arts

THEORETICAL ASPECTS OF MANAGEMENT INTEGRATED CORPORATE STRUCTURES

Summary

The article is devoted to the theoretical consideration of the problematic aspects of the formation and management of integrated corporate structures. Particular attention is paid to the synergistic effect and the conditions that must be met by the effective integration of knowledge in an integrated corporate structure. The main factors and directions for improving the efficiency of integrated corporate structures are identified.

Key words: corporation, integrated corporate structure, integration efficiency, synergy, interconnections of business units, knowledge integration.

УДК 338.021

Мельник Ю. М.

Мельник М. М.

Одеська національна академія харчових технологій

Національного університету державної фіскальної служби України

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ДІАГНОСТИЧНОГО АНАЛІЗУ У ПРОМИСЛОВІЙ ГАЛУЗІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті досліджено теоретико-методологічні основи та концептуальні засади діагностичного аналізу у промисловій галузі національної економіки. Досліджено еволюцію теоретичного осмислення дефініції «діагностика» в економічній науці. Визначені основні функціональні аспекти елементу діагностування у промисловому секторі національної економіки. Запропонована сутнісна характеристика діагностичного аналізу та виділені характерні риси, які властиві саме йому. Сформовано методологічне підґрунтя діагностичного аналізу у промисловій галузі, яке забезпечує послідовне цілеспрямоване поглиблене проникнення у суть організаційно-господарських процесів галузі. Запропоновані концептуальні засади діагностичного аналізу у промисловій галузі національної економіки, у яких визначено: мета, предмет, об'єкт, завдання та методи. Сформовані основні етапи діагностичного аналізу. Визначена інструментальна підтримка діагностичного аналізу промислової галузі.

Ключові слова: діагностичний аналіз, економічний розвиток, національна економіка, промисловість, макроекономічне середовище, національна економіка, глобалізація.

Проблема дослідження. Концептуальне забезпечення застосування діагностичного аналізу у промисловій галузі національної економіки, що дозволяє сформулювати поточні та стратегічні завдання її розвитку в умовах глобалізації та міжнародної інтеграції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретико-методологічної складової діагностичного аналізу присвячені наукові праці українських і зарубіжних вчених: І. Бланка, І. Лібермана, О. Шнайдера, Г. Григор'єва, О. Побрежець, О. Гетьмана, А. Вартанова, В. Забродського, С. Глухарєва, Д. Ендовицького, Т. Ковальчук, Л. Лігоненко, Г. Швиданенко, С. Матвєєвої, Ж. Рішара, Г. Савицької, В. Савчука та ін. Необхідно відмітити про поляризацію думок науковців щодо місця діагностичного аналізу в системі інформаційно-аналітичного забезпечення. Але необхідно враховувати, що діагностичний аналіз є науковим напрямом з досить складною структурою, процесом та функцією.

Невирішені частини загальної проблеми. Відсутнє концептуальне забезпечення застосування діагностичного аналізу у промисловій галузі національної економіки.

Мета статті. Дослідити теоретико-методологічну основу та сформулювати концептуальне забезпечення застосування діагностичного аналізу у промисловій галузі національної економіки.

Методи дослідження. Були використані такі загальнонаукові та спеціальні методи: морфологічний аналіз, системний та структурно-логічний аналіз, формалізація, метод аналогії, порівняння та інтеграції, графічний метод.

Основні результати дослідження. Промисловий сектор – найважливіший сегмент макроекономічного середовища країни, який створює національний продукт для задоволення потреб суспільства на внутрішньому та зовнішньому ринках. Сучасний період розвитку промислового сегменту національної економіки можна охарактеризувати як нестабільний, тому що він пов'язаний зі значними факторами ризику, постійними змінами, втратами та кризами.

Дослідження сучасних умов господарювання у промисловому сегменті країни обумовлює необхідність застосування методології діагностичного аналізу, яка забезпечить інструментальну підтримку вирішення сучасних та майбутніх проблем розвитку промисловості національної економіки, досягнення значних темпів галузевого фінансово-економічного зростання та соціально-економічного розвитку у національному суспільстві.

Необхідність своєчасного розпізнавання негативних процесів у господарській діяльності промислового сектору економіки, зміцнення його фінансової платоспроможності та стійкості, ефективного функціонування, запобігання появі кризових явищ та процесів, недопущення банкрутства та формування стратегічних орієнтирів потребує:

– запровадження діагностичного аналізу розвитку промисловості в умовах посиленої міжнародної конкуренції;

– застосування специфічних аналітичних прийомів та процедур, які дозволять виокремити явні та неявні фактори впливу внутрішнього та зовнішнього середовища, що впливають на розвиток галузі;

– сформувавши та обґрунтувавши найефективніші заходи оздоровлення або пріоритетного розвитку галузі;

– мінімізувати негативні наслідки фінансового, економічного, екологічного та соціального характеру.

У сучасних умовах адаптації національного макроекономічного середовища до умов глобальної рецесії актуальність реалізації діагностичного аналізу значно підвищується. Вміння оперативно та своєчасно виявляти, виокремлювати, долати і попереджувати негативні процеси у промисловій галузі національної економіки визначають ефективність її управління, що є передумовою конкурентоздатності у міжнародному макроекономічному просторі.

Дослідження еволюції теоретичного осмислення дефініції «діагностика» в економічній науці дозволяє стверджувати, що до теперішнього часу не існує єдиної її інтерпретації.

Діагностика (з грец. *diagnostikos* – здатний розпізнавати) – галузь знань, що вивчає теорію і методи організації процесів постановки діагнозу, а також принципи побудови засобів діагностування [1]. Діагноз – (від грец. *diagnosis* – розпізнавання) – це визначення, оцінка стану когось-небудь, чого-небудь на підставі сукупності найбільш виразних, характерних ознак [2]. Діагностика – це встановлення і вивчення ознак, які характеризують стан організмів, систем, машин, для передбачення можливих відхилень і запобігання порушень нормального режиму їх роботи, діяльності [3].

Дефініції «діагностика» і «діагностичний аналіз» можна розглядати як тотожні, так як «діагностика» та «діагностичне дослідження» є відповідними видами аналітичної роботи. Термін «діагностика» застосовувався з початку у медичній галузі, що визначало виявлення захворювання у пацієнта за певними симптоматичними ознаками. З початку ХХ ст., цей термін застосовується у науках технічного спрямування, де процес встановлення симптоматичних ознак вказує на наявність дефектів у відповідних механізмах або їх сегментах, що дозволяє виявляти, відокремлювати та попереджувати відхилення й порушення в режимі їх функціонування.

В економічному та управлінському спрямуванні термін «діагностика» став використовуватися лише в кінці ХХ ст., в період формування ринкової економіки у національному макроекономічному середовищі. Саме у цей період сформувався в самостійну галузь знань – аналіз, який представляє собою процес розумного або уявного та фактичного розчленування (розкладання) складного об'єкта на відповідні складові сегменти, надає можливість дослідити його окремі сторони, що забезпечить формування наукових абстракцій. Необхідно пам'ятати, що з розвитком будь-якої науки здійснюється диференціація її основних складових – галузей і методів.

Посилення фактору глобалізації та міжнародні інтеграційні процеси вимагають від фахівців з економіки, адміністрування та управління сучасного стилю, форми і принципів підготовки відповідних рішень, та відмови від інтуїтивних, необґрунтованих і зразкових розрахунків. Низький рівень фінансово-економічного та соціального розвитку у національному макроекономічному просторі вимагає визначення джерел зростання в умовах сьогодення та у майбутніх періодах. Визначені аспекти можна та треба розв'язувати за допомогою діагностичного аналізу. Діагностичний аналіз є сегментною частиною комплексного аналізу, він

дозволяє фактично оцінити результативність та ефективність прийнятих рішень на відповідному рівні, сильні і слабкі сторони діяльності об'єкта дослідження, сформувавши можливості та загрози, визначити резерви його розвитку, а також прийняти необхідні раціональні управлінські рішення вже на початковому етапі дослідження.

Таким чином діагностика ототожнюється з:

– науково-дослідницькою діяльністю, спрямованою на встановлення, аналіз і оцінку негативних явищ, підвищення ефективності системи організації й управління;

– оперативним пошуком, аналізом, виявленням, виокремленням помилки та формуванням необхідних шляхів удосконалення відповідної системи;

– визначенням об'єктивного стану об'єкта дослідження, предмета, явища чи процесу управління, виявленням слабких та сильних сегментів;

– дослідженням величин і співвідношень параметрів об'єкта, ринкового та інституціонального макроекономічного середовища, а також змін даних співвідношень з метою встановлення відповідних причин виникнення непередбачених явищ, ієрархічного рівня системи, на якому виникла і може бути усунена негативні явища;

– відповідним етапом процесу прийняття рішення на основі аналізу причинно-наслідкових зв'язків на об'єкті дослідження;

– оцінкою фінансових, економічних, екологічних та соціальних показників функціонування об'єкта дослідження на основі розгляду сегментних результатів діяльності, неповної інформації з метою виявлення можливих перспектив розвитку його і наслідків ухвалення оперативних, тактичних та стратегічних рішень.

Деякі науковці розглядають діагностику як «вчення про методи і принципи розпізнавання дисфункцій і постановка діагнозу, або, використовуючи медичну термінологію доречно в даному випадку, це процес постановки діагнозу аналізованого об'єкта з метою підвищення ефективності його функціонування, підвищення його життєздатності в умовах вільної конкуренції, вільного нерегульованого ринку. Діагностика спрямована на оцінку стану досліджуваних об'єктів в умовах неповної інформації з метою виявлення проблем у функціонуванні систем і причин їх виникнення» [4].

І. Ліберман називає діагностику ситуаційним аналізом, є першим її видом, визначає ситуації, у яких знаходиться суб'єкт господарювання, тобто виявляє обставини, що впливають на весь хід його виробничої, господарської та фінансової діяльності. Мета діагностики – виявити місце, яке займає суб'єкт у загальному економічному просторі, його поточні виробничі можливості, споживані ресурси. Діагностика повинна складатися з аналізу зовнішньої і внутрішньої середовища суб'єкта господарювання [5].

Французький вчений А. Маріон [6] у своїх наукових дослідженнях, наголошує, що діагностика є діагностичною функцією економічного аналізу суб'єкта.

А. Бачурін [7] під економічною діагностикою суб'єкта господарювання розуміє аналіз і оцінку економічних показників роботи його на основі вивчення окремих результатів і неповної інформації з метою виявлення можливих перспектив розвитку і наслідків поточних управлінських рішень. Як підсумок діагностики на основі оцінки стану господарства і його ефективності формуються висновки, необхідні для швидкого прийняття важливих рішень. Діагностичний аналіз, за думкою автора, це спосіб встановлення характеру пору-

шень нормального ходу економічних процесів, на основі типових ознак, властивих тільки даному порушенню. знання ознаки дозволяє швидко і досить точно встановити характер порушень, що не виробляючи безпосередніх вимірювань, тобто без дій, які вимагають додаткового часу і коштів. Діагностичний аналіз може виступати в якості попереднього етапу при аналізі сильних і слабких сторін суб'єкта господарювання, погроз і його можливостей у складанні стратегії.

Отже, діагностика – це сукупність досліджень з визначенням цілей функціонування об'єкта національної економіки, способів і методів їх досягнення і виявлення негативних сегментних складових.

На наш погляд, діагностика на макроекономічному рівні – це розпізнавання, встановлення стану характеру негативних явищ від заданого перебігу будь-яких процесів у макроекономічному середовищі як нині існуючих, так і таких, що можуть виникнути у майбутніх періодах на основі типових ознак, які властиві лише для відповідного явища, а також попередження негативних процесів. Таким чином, з діагностики починається вирішення негативних явищ у макроекономічному середовищі національної економіки. Діагностика об'єкта національної економіки має на меті визначити характерний стан, у якому він знаходиться в сучасних умовах, а також виявити та виокремити негативні явища, які уповільнюють його розвиток.

Відмітимо, що неоднозначне позиціонування дефініції «діагностика» призвели до різновекторних підходів до трактування поняття «діагностичний аналіз». Деякі дослідники вважають, що діагностичний аналіз проводиться за наявності у суб'єкта господарювання фінансової нестабільності і розуміють під ним «вид економічного аналізу, який виявляє ознаки банкрутства і вивчає фактори, які суттєво впливають на фінансовий стан суб'єкта в певний період часу, а також передбачає можливі наслідки на основі всебічного дослідження спостережуваних тенденцій» [8].

Діагностичний аналіз також визначає об'єктивний стан визначених параметрів у національній економіці та її сегментах щодо відповідності заданим цілям і завданням, дослідження відхилень від нормального стану об'єкта діагностування, причин та наслідків цих відхилень, тривалості їх протікання, їх інтерпретація для формування правдивих, не упереджених висновків і необхідних рекомендацій.

Діагностика суб'єкта промислової галузі – це система наукових знань і область практичної діяльності, яка досліджує виробничі, логістичні, фінансові, економічні, екологічні та соціальні процеси, виявляє сильні і слабкі сторони їх діяльності, формує способи покращення ситуації. Процес діагностування, пов'язаний з встановленням характеру порушень нормального ходу відповідних процесів господарювання на основі типових ознак, характерних для відповідного порушення.

Діагностування у промисловій галузі включає визначення оціночних ознак господарських процесів, вибір методичного інструментарію вимірювання їх та характеристику за певними правилами, оцінку виявлених відхилень від запланованих параметрів результативної роботи суб'єкта промислової галузі національної економіки.

На наш погляд, сутність діагностики діяльності суб'єкта промислової галузі національної економіки полягає у встановленні та вивченні ознак, які впливають на його господарську вироб-

ничу діяльність, вимірюванні базових характеристик, які відображають фактичний стан сегментних складових суб'єкта (машин, обладнання, приладів, технічних систем, фінансів, результатів діяльності та ін.) для передбачення можливих відхилень від стійких і стандартних значень і запобігання порушень нормального режиму функціонування. Діагностика повинна включати визначення оціночних ознак, вибір інструментів та методів їх вимірювання, і характеристику цих ознак за певними правилами, оцінку виявлених відхилень від стандартних, нормативних та загальноприйнятих параметрів.

В останні роки більшість науковців схиляється до думки, що діагностика – це частина або функція аналізу господарської діяльності. Відомий фахівець з теорії та практики аналізу господарської діяльності Г. Савицька [9] досліджує ці функції, щоб визначити місце діагностичної складової в системі аналізу.

Основні функціональні аспекти елементу діагностування у промисловому секторі національної економіки: оціночна, розпізнавальна та пошукова.

Оцінючий функціональний аспект полягає у визначенні відповідності стану промислової галузі національної економіки її запланованим параметрам і стратегічним можливостям з урахуванням факторів впливу внутрішнього та зовнішнього середовища. Визначений функціональний аспект дозволяє з'ясувати відхилення галузевих індикаторів стану та розвитку від заданих, на базі запланованої системи критеріальних параметрів діяльності суб'єктів промислової галузі країни, що дозволяє оцінити їх щодо вирішення поставлених оперативних, тактичних та стратегічних завдань.

Оцінювання повинно здійснюватися у регламентний термін в системі управління суб'єктами промислової галузі та вимагає від фахівців-аналітиків проводити діагностичний аналіз з обґрунтуванням вихідних показників критеріїв діяльності суб'єктів національної економіки. Необхідно відіграти про вимогу достовірності розрахунку критеріїв, їх об'єктивності та неупередженості.

Оцінючий функціональний аспект має наступні етапи реалізації:

- обґрунтування єдності оцінки та синтезу;
- формування мети та постановка завдань;
- визначення предмету дослідження;
- вибір об'єкта та його сегментна характеристика;
- визначення інструментальної підтримки дослідження;
- пошук, вимірювання, реєстрація, накопичення, узагальнення і оцінка отриманої інформації;
- дослідження стану об'єкта та його сегментів;
- формування узагальнюючої характеристики об'єкта діагностики у відповідності з аналітичною інформацією;
- дослідження тенденцій розвитку об'єкта та його сегментів з множинними альтернативними траєкторіями;
- вибір та обґрунтування системи оціночних показників, які характеризують об'єкт діагностики;
- зіставлення фактичних показників з запланованими, для оцінки ступеня вирішення визначених завдань;
- визначення та виокремлення негативних аспектів у діяльності об'єкта.

Оцінючий функціональний аспект забезпечує отримання наступних результатів: визначення ступеня досягнення мети та розв'язання завдань; виявлення та обґрунтування сильних і негативних аспектів діяльності промислової галузі національ-

ної економіки; формування подальших напрямів дослідження у промисловій галузі країни з урахуванням синергетичного ефекту.

Необхідно відмітити, що оцінюючий функціональний аспект в практичній площині потребує використання аналітичних прийомів обробки інформації.

Розпізнавальний функціональний аспект дозволяє проаналізувати причини незапланованих відхилень від цільових критеріальних параметрів, шляхом виявлення та оцінки впливу будь-яких факторів або чинників на діяльність суб'єктів промислової галузі національної економіки. Виявлені фактори або чинники, які впливають на діяльність суб'єктів промислової галузі, забезпечать обґрунтовану оцінку сегментних складових об'єкта діагностики на підставі сукупності найбільш виразних, характерних ознак та сприятимуть стратегічному прогнозуванню розвитку промислової галузі національної економіки.

Розпізнавальний функціональний аспект забезпечує отримання наступних результатів:

- отримати кількісні показники, які характеризують діяльність промислової галузі національної економіки;

- отримати якісну характеристику стану промислової галузі та її структурних сегментів на основі базових якісних орієнтирів;

- виокремити компоненти позитивного та негативного впливу на розвиток промислової галузі; діяльності господарських процесів – забезпечення, виробництво та реалізація;

- визначити та обґрунтувати вплив зовнішніх і внутрішніх факторів на промислову галузь національної економіки;

- визначити вплив об'єктивних та суб'єктивних факторів впливу на господарські процеси – забезпечення, виробництво та реалізацію;

- виявити екстенсивні та інтенсивні орієнтири розвитку промислової галузі країни;

- своєчасно та адекватно реагувати на прояви зовнішнього і внутрішнього макроекономічного середовища;

- сформувані стратегічні орієнтири розвитку промислової галузі національної економіки.

Необхідно відмітити, що реалізація розпізнавального функціонального аспекту забезпечить формування достовірних та неупереджених прогнозів розвитку промислової галузі країни, і постане базовим фундаментом науково-обґрунтованих рішень в системі її державного регулювання.

Пошуковий функціональний аспект забезпечує процес обґрунтування оперативних, тактичних і стратегічних орієнтирів розвитку промислової галузі національної економіки.

Пошуковий функціональний аспект відповідає за отримання наступних результатів:

- інформаційно-аналітичне забезпечення супроводу подальшого дослідження промислової галузі;

- узагальнення результатів дослідження стану промислової галузі національної економіки;

- матричне порівняння показників промислової галузі;

- формування оперативних, тактичних та стратегічних орієнтирів дослідження;

- балансове формування результатів дослідження з метою системного обґрунтування;

- визначення резервів динамічного зростання показників функціонування промислової галузі на основі досвіду промислово-розвинутих країн міжнародного середовища і досягнень науки й практики з урахуванням національної ідентичності;

- графічна побудова потенційних можливостей промислової галузі національної економіки з метою отримання аналітичної інформації для формування стратегічного плану розвитку її;

- визначення параметрів потенційних можливостей розвитку сегментних складових промислової галузі;

- обґрунтування пропозицій і заходів щодо використання потенціалу розвитку промислової галузі та її сегментних складових;

- визначення поточних та стратегічних завдань розвитку промислової галузі та її сегментних складових в умовах глобалізації та міжнародної інтеграції.

Базовим інструментарієм оцінюючого, розпізнавального та пошукового функціонального аспекту є: методи теорії пізнання; імітаційні методи, методи побудови моделей, теоретико-аналітичні та прикладні моделі; макроекономічні та мікроекономічні моделі; балансові, трендові, оптимізаційні, імітаційні моделі; аналітичні та ідентифіковані моделі; детерміновані та стохастичні моделі; матричні моделі, моделі лінійного та нелінійного програмування, кореляційно регресійні моделі, моделі теорії масового обслуговування, моделі сіткового планування та керування, дескриптивні (описові) моделі, одно- та багатofакторні моделі, статичні та динамічні моделі, моделі простої та складної структури; довготермінові, середньотермінові та короткотермінові моделі, евристичні методи; методи загального аналізу.

Таким чином, діагностична функція має значний вплив у системі аналізу стану та розвитку промислової галузі національної економіки. Вона закладає фундамент для прийняття оперативних, тактичних та стратегічних рішень у функціонуванні промислової галузі.

Дослідження підтверджує, що діагностика є частиною або функцією аналізу господарської діяльності, вона є інструментом встановлення джерел виникнення негативних явищ і результатів у промисловій галузі країни та забезпечує розпізнавання причин виникнення негативних аспектів.

Таким чином, діагностичний аналіз необхідно розглядати як системне та цілісне дослідження, яке забезпечує на основі єдності оцінки і синтезу та причинно-наслідкової логіки розвитку промислової галузі національної економіки побудувати її модель стратегічних орієнтирів у кількісному та якісному вимірюванні.

Діагностичний аналіз дозволяє дослідити реальні взаємозв'язки між елементами та факторами впливу, обґрунтувати причинно-наслідкові зв'язки між змінами факторів і системою взаємопов'язаних елементів, досліджувати зміни у господарській системі від впливу негативних явищ та процесів у будь-який період. Зазначений аналіз, дозволяє виділяти провідні сегменти у промисловій галузі з метою ранжування факторів впливу та сформувані систему поточних та довгострокових заходів, які спрямовані на пошук шляхів попередження впливу негативних явищ та процесів, для формування управлінських рішень, пов'язаних з розвитком промислової галузі національної економіки.

Досліджуючи сутнісну характеристику діагностичного аналізу, можемо виділити характерні риси, які властиві саме йому:

- функціональний інструмент фундаментального дослідження;

- багатопараметричний методичний інструментарій для вимірювання індикаторів діяльності у промисловій галузі національної економіки;

- забезпечує виявлення відхилень від заданих параметрів;
- забезпечує поділ на сегментні складові явищ, процесів та об'єктів дослідження;
- зрозумілість, простота та швидкість дослідження;
- виконує роль організуючого аспекту та відображає взаємозв'язок елементів;
- забезпечує можливість прийняття необхідних рішень вже на попередніх етапах дослідження стану та розвитку промислової галузі;
- характерний взаємозв'язок з функціями галузевого регулювання: планування, прогнозування, бюджетування, моніторинг і контролінг;
- забезпечує формування обґрунтованих результатів дослідження;
- взаємний взаємозв'язок з елементами планування та прогнозування на галузевому рівні;
- сегментація результатів діяльності у промисловій галузі національної економіки;
- поєднання з функціями контролінгу;
- дозволяє передбачити та запобігти появі порушень або негативних явищ у промисловій галузі країни.

Вважаємо, що діагностичний аналіз – це цілісна система наукових знань і область практичної діяльності, яка забезпечує дослідження індикаторів та параметрів, які характеризують діяльність промислової галузі національної економіки, для виявлення обставин, що впливають на її стан та розвиток.

Діагностичний аналіз у промисловій галузі національної економіки є одним із видів аналізу господарської діяльності, який має свою концептуальну та теоретико-методологічну підтримку (рис. 1). Відрізняється він змістом, метою, предметом, об'єктом, завданнями та методами. Включає в себе цілісну систему прогресивних способів діагностики, які на базі системного підходу відокремлюють причинно-наслідкові зміни, які відбуваються в галузі у кількісному й якісному виміру впливу факторів або процесів на визначені зміни та розвиток промислової галузі національної економіки.

Методологія діагностичного аналізу у промисловій галузі забезпечує послідовне цілеспрямоване поглиблене проникнення у суть організаційно-господарських процесів:

- дослідження ступеня впливу керуючих параметрів на поведінку і стан господарської системи промислової галузі;
- аналіз робочих параметрів процесів забезпечення;
- аналіз робочих параметрів виробничих процесів;
- аналіз робочих параметрів процесів збуту;
- системні дослідження організаційно-економічних параметрів, найважливіших властивостей господарської системи та режиму її функціонування;
- виокремлення характерних ознак організації галузевої системи управління;
- факторний аналіз об'єктів аналізу;
- сегментний аналіз промислової галузі;
- структурний аналіз окремих галузевих елементів і комунікаційних зв'язків;
- формування інформаційно-аналітичної бази результатів дослідження;
- економіко-математичне моделювання розвитку промислової галузі.

Отже, мета діагностичного аналізу у промисловій галузі національної економіки – підвищення результатів діяльності суб'єктів галузі на основі дослідження впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, та формування поточного і стратегічного плану розвитку промисловості країни.

Основні завдання діагностування результатів діяльності промислового підприємства:

- оцінити стан господарської системи промислової галузі країни, у тому числі в умовах обмеженого інформаційного забезпечення;
- оцінити режим функціонування промислової галузі;
- виявити фактори внутрішнього та зовнішнього впливу на господарське середовище галузі;
- оцінити ефективність та стабільність господарювання у промисловій галузі країни;
- виявити відхилення у фактичних показниках господарювання у галузі, оцінити їх вплив, визначити причини виникнення критичних індикаторів;
- визначити резерви та потенційні можливості збільшення результатів діяльності за всіма напрямками та видами у промисловості країни;
- забезпечити прогнозування динамічного розвитку сегментних складових галузі;
- сформулювати об'єктивне підґрунтя для прийняття ефективних рішень щодо стратегічного розвитку промислової галузі національної економіки.

Основні принципи діагностичного аналізу: комплексність, об'єктивність, достовірність та ефективність.

Об'єктом діагностичного аналізу є господарська діяльність у промисловій галузі національної економіки та її сегментні складові. Суб'єктами діагностичного аналізу виступають будь-які зацікавлені особи.

Предмет діагностичного аналізу – причинно-наслідкові зв'язки господарських явищ і процесів у їх взаємодії.

Підтримку діагностичного аналізу забезпечують:

- інструменти забезпечення – принципи, параметри, обмеження, критерії;
- інструменти багатопараметричного застосування – показники якісної та кількісної орієнтації;
- інструменти функціональної спрямованості – моніторинг, контролінг, планування, прогнозування, бюджетування;
- інструменти моделювання – збалансована система показників, моделі динаміки, факторний аналіз, моделі оптимізації індикаторів.

Діагностичний аналіз складається з чотирьох основних етапів:

- діагностика процесу забезпечення галузі;
- діагностика виробничого процесу;
- діагностика процесу збуту;
- комплексна діагностика стану та розвитку промислової галузі.

Відмітимо, що залежно від ієрархії в управлінні промисловою галузі та її сегментах, цілей, задач та напрямків діагностичного аналізу, а також інформаційного забезпечення, треба виокремити його види: діагностичний експрес-аналіз; діагностичний аналіз функціональних напрямів; комплексний діагностичний аналіз; діагностичний аналіз сегментних складових.

Діагностичний аналіз також повинен досліджувати галузеві результати діяльності за всіма аспектами: економічними, фінансовим; соціальним та екологічним.

Індикатори діагностичного аналізу мають якісну та кількісну орієнтацію співставлення фактичних показників із запланованими, що дозволить визначити відхилення, дослідити їх причини та фактори впливу.

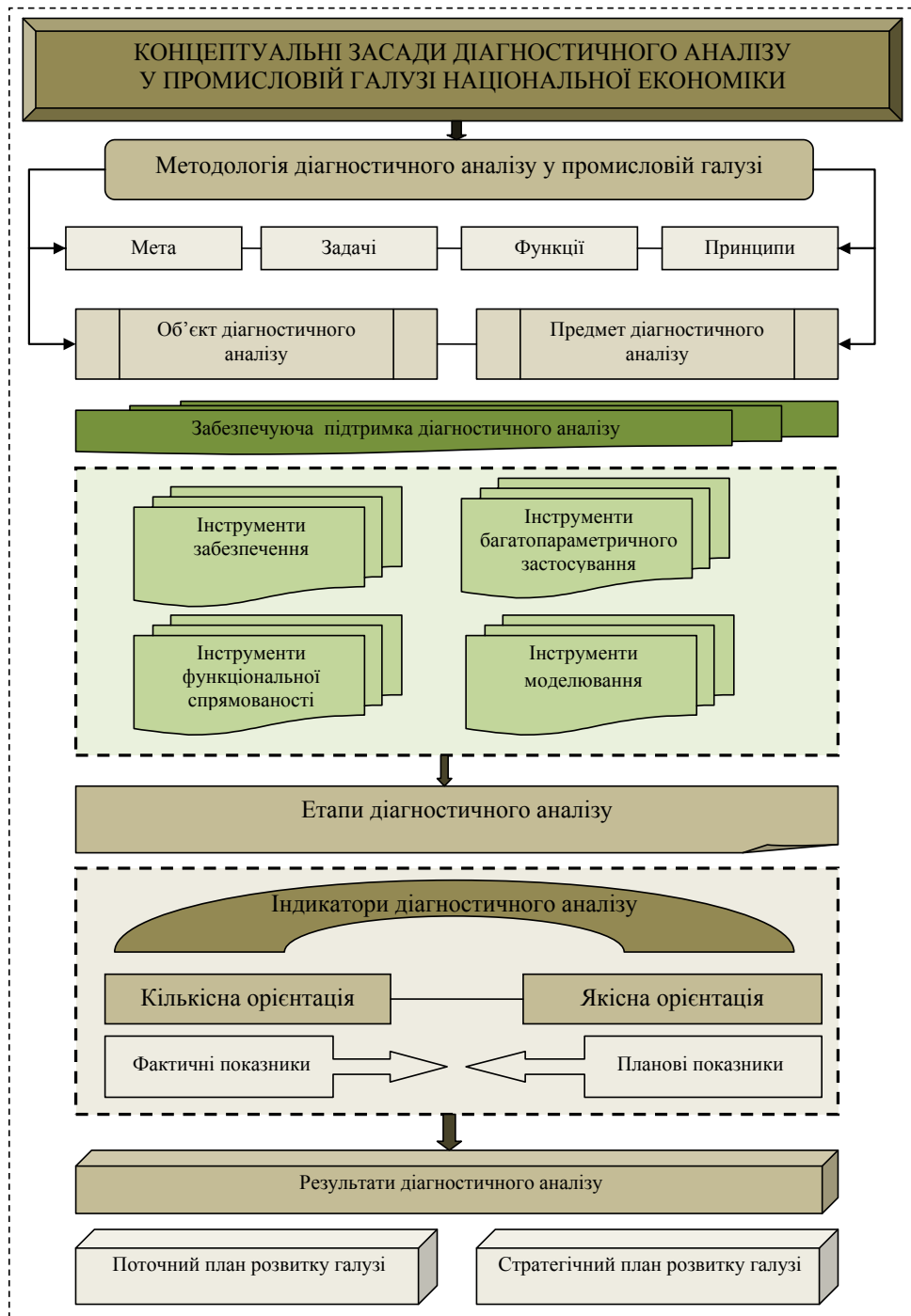


Рис. 1. Концептуальні засади діагностичного аналізу у промисловій галузі національної економіки

Результати діагностичного аналізу забезпечують інформаційно-аналітичне об'єктивне підґрунтя для прийняття ефективних рішень щодо поточного та стратегічного розвитку промислової галузі національної економіки в умовах глобалізації та інтеграції у міжнародне середовище.

Зауважимо, що діагностичний аналіз у промисловій галузі національної економіки повинен займати особливе місце. Попередньо знаючи і оцінюючи абсолютні або відносні відхилення у відповідних процесах і сегментах, знаючи причини та форми їх прояву, фактори впливу можливо з урахуванням вірогідності визначити характер, місце і період виникнення відхилень від заданих параметрів діяльності у промисловості країни.

Висновки. Таким чином, в агресивних та достатньо мінливих умовах сьогодення, діагностичний аналіз як розділ науки, визначив своє місце і значення у системі економічних знань та вмій, які можна і треба використовувати при дослідженні стану та розвитку промисловості країни. На наш погляд, діагностичний аналіз у промисловій галузі національної економіки – це сучасний інструмент системи управління у промисловості країни, який дозволяє в умовах трансформації, у нестійкому бізнес-середовищі, приймати необхідні й ефективні рішення, які стратегічно вплинуть на позитивну динаміку розвитку сегментної складової національного макроекономічного середовища країни.

Діагностичний аналіз забезпечує обґрунтування оперативних, тактичних або стратегічних рішень щодо розвитку промисловості у національному макроекономічному середовищі. Необхідно також відмітити, що діагностичний аналіз базується на принципах порівняння, єдності оцінки та синтезу, прогресивності, виділенні провідного сегмента, системності, варіативності, фактору часу і використовує аналітичну інформацію, яка

спрямовується на динамічний розвиток промислової галузі.

Сучасні інтеграційні процеси та транспарентність національної економіки спонукають до використання діагностичного аналізу у промисловості країни для отримання структурованої, об'єктивної та обґрунтованої різнопланової аналітичної інформації, що дозволить прогнозувати розвиток промислової галузі та забезпечить її конкурентоздатність.

Список використаних джерел:

1. Побережець О.В. Теоретико-методологічні та практичні засади дослідження системи управління результатами діяльності промислового підприємства : монографія. Херсон : Видавництво : Грін Д.С., 2016. 500 с.
2. Масленников Є.І. Методологічні та практичні засади дослідження системи управління фінансовою стійкістю промислового підприємства : монографія. Одеса : Прес-кур'єр, 2015. 316 с.
3. Румянцева Е.С. Новая экономическая энциклопедия. М.: ИНФРА, 2005. 724 с.
4. Галушко В.П. Управленческие решения и их формализация. Киев : Ника-Центр, 1983. 302 с.
5. Либерман И.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности. М.: РИОР, 2007. 220 с.
6. Marion A. Le Diagnostic d'Entreprise. Paris: Ed. ECONOMICA, 2013. P. 42.
7. Бачурин А.А. Анализ производственно-хозяйственной деятельности автотранспортных организаций. М. : Издательский центр «Академия», 2005. 320 с.
8. Ендовицький Д.А., Щербаков М.В. Зміст попереднього діагностичного аналізу фінансової неспроможності організацій. *Економічний аналіз: теорія і практика*. 2005. № 12. С. 12-14.
9. Савицкая Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности. М: ИНФРА-М, 2006. 281 с.

Мельник Ю. Н.

Мельник Н. Н.

Одесская национальная академия пищевых технологий

Национального университета государственной фискальной службы Украины

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ДИАГНОСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В ПРОМЫШЛЕННОЙ ОТРАСЛИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Резюме

В статье исследованы теоретико-методологические основы и концептуальные основы диагностического анализа в промышленной отрасли национальной экономики. Исследована эволюция теоретического осмысления дефиниции «диагностика» в экономической науке. Определены основные функциональные аспекты элемента диагностирования в промышленном секторе национальной экономики. Предложена сущностная характеристика диагностического анализа и выделены характерные черты, присущие именно ему. Сформирована методологическая основа диагностического анализа в промышленной отрасли, которая обеспечивает последовательное целенаправленное углубленное проникновение в суть организационно-хозяйственных процессов отрасли. Предложены концептуальные основы диагностического анализа в промышленной отрасли национальной экономики, в которых определены: цель, предмет, объект, задачи и методы. Сформированы основные этапы диагностического анализа. Определенная инструментальная поддержка диагностического анализа промышленной отрасли.

Ключевые слова: диагностический анализ, экономическое развитие, национальная экономика, промышленность, макроекономическая среда, национальная экономика, глобализация.

Melnyk Yu. M.

Melnyk M. M.

Odessa National Academy of Food Technologies

National State Tax Service University of Ukraine

CONCEPTUAL PRINCIPLES OF DIAGNOSTIC ANALYSIS IN THE INDUSTRIAL SECTOR OF THE NATIONAL ECONOMY

Summary

The article deals with theoretical and methodological foundations and conceptual foundations of diagnostic analysis in the industrial sector of the national economy. The evolution of theoretical comprehension of the definition of "diagnostics" in economic science is researched. The basic functional aspects of the diagnostic element in the industrial sector of the national economy are determined. The essential characteristic of diagnostic analysis is proposed and the characteristic features that are characteristic to him are singled out. The methodological basis of diagnostic analysis in the industrial sector is formed, which ensures consistent and purposeful in-depth penetration into the essence of organizational and economic processes in the industry. The conceptual bases of diagnostic analysis in the industrial industry of the national economy are proposed, in which the goal, object, object, tasks and methods are defined. The basic stages of diagnostic analysis are formed. Instrumental support for diagnostic analysis of the industrial industry is determined.

Key words: diagnostic analysis, economic development, national economy, industry, macroeconomic environment, national economy, globalization.

УДК 378.4:331.07

Павлович О. Р.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

РОЗВИТОК УНІВЕРСИТЕТІВ ТРЕТЬОГО ПОКОЛІННЯ
І ПРОЦЕСИ ПРОФЕСІОНАЛІЗАЦІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ

У статті розглянуті проблеми моделі університету третього покоління. Визначаються базові характеристики університету третього покоління в процесі професіоналізації управлінської діяльності. Доводиться пріоритетна роль професійного менеджменту в діяльності сучасного університету. Звертається увага на необхідність активного розвитку управлінської науки, аналітики і практики, що забезпечить якісний управлінський супровід діяльності університету третього покоління.

Ключові слова: університет третього покоління, професійний менеджмент, управлінська наука, інноваційна економіка, комерціалізація університету, повний інноваційний цикл, управлінський супровід, управлінський процес, технологічна креативність, якість університетської науки, інноваційна освіта.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток університетської освіти і науки знаходиться в системі вибору шляхів більш ефективної діяльності та пошуку факторів більш високої та значимої для суспільства результативності. Визначаються координати такого розвитку університетів і в Україні. Досить активне реформування діяльності закладів вищої освіти не збалансовано з їх ресурсною базою, що веде прогресивні реформи в глухий кут. Реформаторських шляхів може бути ефективним і з часом результативним, коли повноцінно використовується головний ресурс змін – це професійний менеджмент. Системні зміни зможе осилити тільки професійний менеджмент, який перетворює текстові завдання і написані закони в реальну сферу діяльності суспільства. Реформам і системній законодавчій діяльності потрібен механізм (менеджмент) практичної реалізації, який визначає повноту і достатність ресурсної бази, стратегічні цілі, форми і характер ризиків і, особливо потрібну, динаміку взаємодії людських ресурсів. Для результативного реформування потрібно запустити повноцінний управлінський процес [4, с. 22–24] і весь стратегічний потенціал можливостей професійної системи менеджменту [4, с. 29–31]. Сьогодні університети потребують професійного менеджменту, який взмозі забезпечити новий рівень їх розвитку і формування моделі університетів третього покоління, яка активно формується у більшості передових університетів світу. Наука і освіта, яка забезпечує рішення проблем розвитку індустріального суспільства відходить в минуле. Необхідно розуміти, що ХХІ століття – це період, який конкурентно потребує інтелектуальний професіоналізм та інноваційність мислення майже в усіх сферах суспільної діяльності. Університетам третього покоління відведена центральна роль у формуванні інноваційної економіки та економіки знань. Тому дослідження процесу формування університетів третього покоління і процесу професіоналізації управлінської діяльності стають актуальними і важливими для розуміння подальшого розвитку освіти, науки та нового інноваційного суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема формування та розвитку університетів третього покоління, удосконалення системи університетського менеджменту досить активно досліджували в своїх працях такі відомі українські та зарубіжні вчені як, зокрема, Д. Бок, Т. Вагнер, Й. Віссема, Т. Дінтереміт, Е. Кузнецов, Ф. Малік, Г. Мінцберг, Р. Флоріда, С. Фуллер, Г. Хемел та ін. Автори досліджують різні аспекти

розвитку сучасних університетів та проблеми удосконалення системи управління університетами в контексті їх комерціалізації та побудови моделі третього покоління.

Мета статті полягає в дослідженні зв'язку сучасного розвитку університетів і професійної системи менеджменту, визначенні факторів і показників ефективності та результативності професійного менеджменту в системі діяльності університетів та в розробці практичних рекомендацій щодо удосконалення діяльності професійного менеджменту в системі формування університетів третього покоління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процеси формування та подальшого розвитку інноваційної економіки у більшості економічно розвинутих країнах прямо пов'язані з активним розвитком, в першу чергу, науки і освіти. Місцем, де наука і освіта взаємодіють і розвиваються є університети. Саме стан розвитку університетів в державі є показником її стратегічних цілей щодо історичного майбутнього суспільства в цілому. Важливо також звернути увагу на розвиток саме управлінської науки (менеджменту) в сучасних університетах. Особливо тих університетів, які мають на меті створювати умови для переходу до якісної групи університетів третього покоління (табл. 1).

Концепція університету третього покоління характеризується важливими показниками системної діяльності, які визначають пріоритети розвитку науки, освіти та інноваційного підприємництва (рис. 1). Одна з особливостей університетів третього покоління полягає у створенні системи так званого серійного підприємництва, суть якого полягає в пошуку нових бізнес-ідей та запуску стартапів. На відміну від традиційного підприємця, мета якого створити компанію і вивести її на рівень прибуткового бізнесу, серійний підприємець не займається операційною діяльністю і розвитком компанії, його роль закінчується на стадії створення компанії, потім він передає керівні функції іншим і починає займатися новим проектом. Саме в таких умовах зростає цінність управлінського супроводу механізму повного інноваційного циклу [4, с. 140–144]. Системну якість управлінського супроводу університетського серійного підприємництва повинні забезпечувати управлінські бізнес-моделі, розробка яких неможлива без розвитку фундаментальної управлінської науки (менеджменту). У цьому випадку ефективний університетський менеджмент також є необхідною умовою результативності дослідницької та

Концептуальні ознаки трьох поколінь університетів

Професійні якості університету	Перше покоління середні віка	Друге покоління модель Гумбольдта XIX-XX століття	Третє покоління XXI століття
Мета	Освіта	Освіта і дослідження	Освіта, дослідження, практичне застосування нових знань
Роль в суспільстві	Захист істини	Відкриття законів природи	Створення цінностей
Метод пізнання	Схоластика	Сучасний науковий монодисциплінарний	Сучасний науковий міждисциплінарний
Кого готують	Професіоналів	Професіоналів і вчених	Професіоналів, вчених і підприємців
Орієнтація	Вселенська	Національна	Глобальна
Мова	Латинь	Національні мови	Англійська
Внутрішня організація	Земляцтва	Факультети	Автономні інститути
Хто керівник	Канцлер	Вчений (за сумісництвом)	Професійний менеджер

Джерело: [3, с. 50]



Рис. 1. Системні фактори розвитку університету третього покоління

Джерело: розроблено автором

підприємницької діяльності університету. Наявність управлінського ресурсу високої якості створює умови результативності університету в цілому.

Таким чином, необхідно особливо зазначити, що розвиток управлінської науки в університетах має, як освітню складову, так і практичну. Використання управлінських бізнес-моделей для ефективного супроводу системи серійного підприємництва створює умови для розвитку самої управлінської науки та навчального процесу, особливо для економічних і управлінських спеціальностей і кафедр університету. Крім того, важливим є зв'язок управлінських кафедр з усіма факультетами та спеціальностями університету, де народжуються нововведення, які необхідно довести до форми інновацій для їх практичного впровадження. В той же час, необхідно особливо зазначити, «сучасна наука не проводить суворого розмежування між прикладними і фундаментальними дослідженнями. Як зауважив Рікард Станкевич, що сучасна наука досягла такого ступеня інтелектуальної складності, яка робить її інституційне роз'єднання з наукою контрпродуктивною для них обох» [1, с. 173]. Це зауваження в повній мірі відноситься й до управлінської науки, яка повинна мати повний цикл взаємодії щодо фундаментальних, аналітично-прикладних і практичних досліджень [4, с. 136]. Разом

з тим, коли правила цієї взаємодії не відрізняються чіткістю і є предметом постійного торгу, все зазвичай вирішують гроші, а не принципи. Як попереджує 25-й президент Гарвардського університету Д. Бок, що «репутації університетів шкодять регулярні повідомлення про те, що в їх стінах насаджується секретність, розгортаються конфлікти інтересів і мають місце спроби корпорацій маніпулювати дослідженнями і затикати вченим рот. Упевнений, що настав час встановити належні правила і стежити за їх неухильним дотриманням. Зараз накопичено достатній досвід для проведення розумної політики, що дозволяє реалізовувати масштабні програми передачі технологій і при цьому зберегти відкритість, незалежність та об'єктивність, яких вимагає справжня наука» [1, с. 174]. Управлінська наука, в першу чергу, повинна підтримувати такі принципи діяльності по відношенню до всієї науково-дослідної роботи університету (табл. 2).

Сучасний університет підтримує і розвиває процеси професіоналізації управлінської діяльності. Університет формує інноваційні форми менеджмент-освіти, визначає якість розвитку управлінської науки, доводить необхідність становлення системи професійного менеджменту самого університету. Університет виступає центром національної інноваційної системи регіону і країни в цілому. Таким чином, участь універ-

Базові характеристики концепції університету третього покоління

<p>1. Фундаментальні дослідження були і будуть основною діяльністю університету. Основу інноваційного розвитку суспільства створюють інновації саме фундаментальних наук. <i>Завдання менеджменту:</i> створити механізми і забезпечити їх дію щодо управлінського супроводу фундаментальних інновацій від розробки до впровадження</p>
<p>2. Дослідницька робота є в значній мірі трансдисциплінарною, або міждисциплінарною, що знаходить відображення у відповідних організаційних формах. Сучасні наукові дослідження особливо результативні на стику наук. <i>Завдання менеджменту:</i> створити гнучкі організаційні структури, які забезпечать інтеграцію суміжних наукових досліджень в межах одного управлінського процесу</p>
<p>3. Є мережевими університетами, які співпрацюють з промисловістю, приватними підприємствами НДДКР, фінансистами, професійними постачальниками послуг та іншими університетами за допомогою системи обміну знаннями. <i>Завдання менеджменту:</i> забезпечення управлінським супроводом інтеграцію і органічний синтез спеціалізованих суб'єктів науко-дослідницької діяльності</p>
<p>4. Працюють на міжнародному конкурентному ринку і активно набирають кращих науковців, студентів і шукають контракти з промисловою галуззю. Інноваційний розвиток забезпечується знанням та інтеграцією кращих ідей, розробок, інвестиційних програм. <i>Завдання менеджменту:</i> Створення наукових центрів за напрямками спеціалізованих досліджень з найкращим технологічним обладнанням для проведення досліджень і фінансово-інвестиційним забезпеченням</p>
<p>5. Зберігають свої функції великих навчальних закладів, при цьому створюють спеціальні умови для найкращих і найталановитіших студентів і вчених. <i>Завдання менеджменту:</i> розробка та активне використання мотиваційного механізму для сприяння подальшого розвитку інтелектуального капіталу університету на основі диференційованого підходу</p>
<p>6. Концепція «творчість і креативність» є такою ж важливою, як і раціональні наукові підходи. <i>Завдання менеджменту:</i> створення умов для розвитку технологічної креативності студентів і викладачів в системі освітньої, наукової та інноваційної діяльності університету</p>
<p>7. Будучи космополітичними, вони працюють на міжнародному рівні і мають широке і різноманітне коло співробітників і студентів. Англійську мову використовують для всіх дисциплін як нову мову міжнародного спілкування. <i>Завдання менеджменту:</i> створення управлінського середовища і спеціалізованих умов для обов'язкового вивчення і практичного знання англійської мови як необхідного інструменту для результативної наукової, освітньої та інноваційної діяльності</p>
<p>8. Використання ноу-хау стає третьою метою університету. Університети розглядаються як колыска нової підприємницької діяльності на додаток до свого традиційного завдання в сфері освіти і проведення наукової роботи. <i>Завдання менеджменту:</i> забезпечення активного використання системних процесів розвитку інноваційного і креативного мислення в контексті сучасних форм підприємницької діяльності</p>
<p>9. Фінансування залежить від результатів на відміну від вихідного фінансування. Початкове фінансування йде на створення можливостей, які потім поєднуються з відповідним механізмом перевірки. Фінансування, орієнтоване на результат, означає, що грати виставляються на конкурс, будь-який університет може приймати участь і тільки кращі тендери виграють. Державне фінансування вже не є прямим, а надходить через незалежні інститути, які виділяють гроші на дослідження та освіту на основі конкурсних торгів. <i>Завдання менеджменту:</i> відтворення механізму необхідного, достатнього і прибуткового фінансування інноваційних проектів в залежності від отриманого результату, коли всі учасники повного інноваційного циклу мають достатньо адекватне результату фінансування</p>

Джерело: складено автором на основі [3; 4]

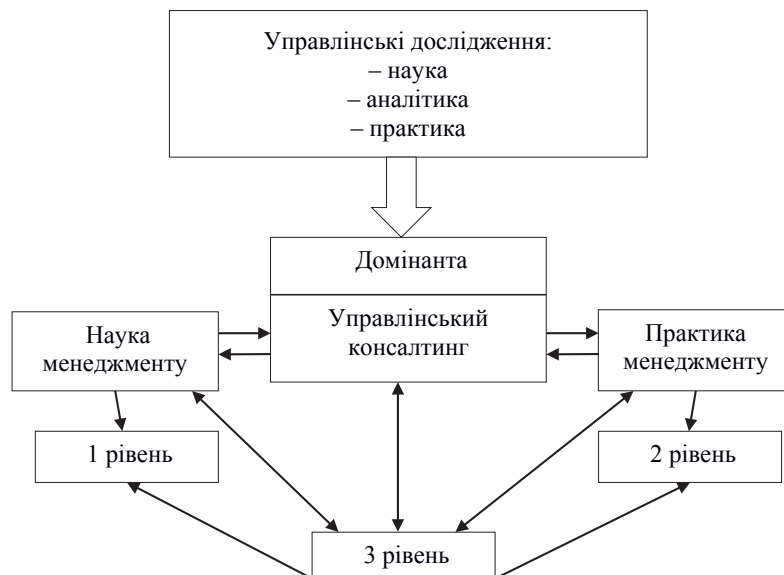


Рис. 2. Структурно-логічна схема механізму професіоналізації менеджменту

Джерело: розроблено на основі [4, с. 136, 144, 156]

ситету в процесі професіоналізації управлінської діяльності є пріоритетною, оскільки саме універ-

ситет є тим місцем, де створюються умови для розвитку освіти, науки, підприємництва та інно-

Характеристика рівнів професіоналізації менеджменту

Рівень	Характеристика
1 рівень	– формується науковими дослідженнями, як головними факторами розвитку, а також опосередковано впливають усі учасники процесу професіоналізації менеджменту. <i>Університет:</i> формуються якісні умови для розвитку управлінської науки на кафедрах, створюються науково-дослідні центри з менеджменту, активно розвивається міжнародне наукове співробітництво
2 рівень	– формується практичними дослідженнями, як головним фактором розвитку, а також опосередковано впливають усі учасники процесу професіоналізації менеджменту. <i>Університет:</i> пошук форм взаємодії з бізнес-середовищем, створення фондів для фінансування бізнесом наукових проектів, участь в діяльності фірм співробітників університету
3 рівень	– формується на основі взаємодії науки, аналітики і практики; безпосередньо впливає на розвиток усіх учасників процесу професіоналізації менеджменту. <i>Університет:</i> участь у створенні та розвитку корпоративних вищих шкіл менеджменту, заснування системних корпоративних програм для управлінського персоналу системи бізнесу, практична участь в розвитку інноваційного потенціалу регіону і країни

Джерело: [4]

вацій (рис. 2). Саме університет повинен бути ініціатором впровадження і розвитку важливих соціально-економічних, науково-технологічних і соціокультурних інноваційних програм розвитку суспільства. В той же час, активність університету не буде ефективно проявлятися за відсутністю ресурсної бази, яка складається з усіх видів ресурсів (матеріальних, фінансових, людських, інформаційних). Без інноваційного оновлення і економічного відтворення, в першу чергу, людські ресурси університету приходять в стадію руйнації, а подальше їх відтворення потребує досить багато часу. В інноваційному суспільстві університети є базовими центрами технологічної креативності та необхідної інноваційності розвитку суспільства [8, с. 219–227].

Разом з тим, необхідно звернути увагу, що діяльність університетів направлена на створення нової інноваційної якості соціального капіталу суспільства. З огляду на подвійну роль університетів, як виробників і розповсюджувачів знання, університети залучені в нескінченний цикл створення і руйнування соціального капіталу. С. Фуллер визначає, що «в якості дослідників академіки створюють соціальний капітал, тому що інтелектуальні інновації необхідно починають свій шлях як елітарний продукт, доступний тільки тим, хто знаходиться на передньому краї. Однак в якості вчителів вони руйнують соціальний капітал, надаючи широкий публіці доступ до інновацій, таким чином нівелюючи ті самі переваги, яке спочатку належало мешканцям переднього краю. Й. Шумпетер визначив підприємця як «творчого руйнівника» капіталістичних ринків; універси-

тет аналогічним чином можна назвати «мета-підприємницькою» інституцією, яка функціонує як тигель для більш масштабних соціальних змін» [9, с. 13].

Важливо зрозуміти, що ефективність і подальша результативність сучасного університету пов'язана з інтеграційною взаємодією дослідницької функції університету з освітньою. Але інноваційна складова цього процесу визначає в якості нового пріоритету дослідження можливостей інноваційного підприємництва. Кожна з цих функцій діяльності університету сьогодні не може реалізовуватися окремо, що є головним трендом формування університету третього покоління.

Висновки. Формування моделі університету третього покоління є об'єктивним процесом в системі становлення інноваційної економіки ХХІ століття. Головним фактором створення матеріальних цінностей в інноваційній економіці є інновація, що визначає пріоритетну роль процесів розвитку науки, освіти та інноваційного підприємництва. Сьогодні неможливо представити розвиток даних процесів без ефективної системи менеджменту, яка формує результативний управлінський супровід і створює можливості для стратегічного інноваційного реформування суспільства. Університет залишається головною ланкою в системі інноваційних змін суспільства. Системні зміни будь-якого окремої організації та суспільства в цілому може забезпечити тільки професійний менеджмент, який забезпечую ефективність професійних знань і результативність практичної управлінської діяльності.

Список використаних джерел:

1. Бок Д. Университеты в условиях рынка. Коммерциализация высшего образования / Пер. с англ. С. Карпа; Нац. исслед. Ун-т «Высшая школа экономики». М.: Изд. Дом Высшей школы экономики, 2012. 224 с.
2. Вагнер Тони, Динтермит Тед. Мистецтво навчати. Як підготувати дитину до реального життя / пер. з англ. Надія Борис. К.: Наш формат, 2017. 312 с.
3. Виссема Й.Г. Университеты третьего поколения. М.: Издательство «Бизнес-Олимп», 2016. 480 с.
4. Кузнецов Е.А. Методология професіоналізації управлінської діяльності в Україні. Монографія. Херсон: ОЛДІ ПЛЮС, 2017. 382 с.
5. Малик Ф. Управлять, работать, жить: пер. с нем. М.: Издательство «Добрая книга», 2008. 472 с.
6. Минцберг Г. Требуются управленцы, а не выпускники МВА. Жесткий взгляд на мягкую практику управления и систему подготовки менеджеров. Пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. 544 с.
7. Ольве Нильс-Горан, Рой Жан, Веттер Магнус. Сбалансированная система показателей. Практическое руководство по использованию: Пер. с англ. М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2018. 304 с.
8. Флорида Р. Креативный класс. Люди, которые создают будущее: Пер. с англ. Н. Яцюк. М.: Манн, Иванов и Фарбер, 2016. 384 с.
9. Фуллер Стив. Социология интеллектуальной жизни: карьера ума внутри и вне академии: пер. с англ. С. Гавриленко, А. Морозова и П. Хановой; под науч. дед. С. Гавриленко. М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2018. 384 с.
10. Хэмел Г. Будущее менеджмента / Гари Хэмел при участии Билла Бриана; [пер. с англ. В. Мишучкова]. Санкт-Петербург: «Вест Бизнес Букс», 2013. 276 с.

Павлович А. Р.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

РАЗВИТИЕ УНИВЕРСИТЕТОВ ТРЕТЬЕГО ПОКОЛЕНИЯ И ПРОЦЕССЫ ПРОФЕССИОНАЛИЗАЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА

Резюме

В статье рассмотрены проблемы формирования модели университета третьего поколения. Определяются базовые характеристики университета третьего поколения в процессе профессионализации управленческой деятельности. Доказывается приоритетная роль профессионального менеджмента в деятельности современного университета. Обращается внимание на необходимость активного развития управленческой науки, аналитики и практики, что обеспечит качественное управленческое сопровождение деятельности университета третьего поколения.

Ключевые слова: университет третьего поколения, профессиональный менеджмент, управленческая наука, инновационная экономика, коммерциализация университета, полный инновационный цикл, управленческое сопровождение, управленческий процесс, технологическая креативность, качество университетской науки, инновационное образование.

Pavlovich O. R.

Odesa I. I. Mechnikov National University

DEVELOPMENT OF UNIVERSITIES OF THE THIRD GENERATION AND PROCESSES OF PROFESSIONALIZATION MANAGEMENT

Summary

The problems of model of the third generation university are considered in the article. The basic characteristics of the third generation university in the process of professional management are determined. There is a priority role of professional management in the activities of the modern university. Attention is drawn to the need for the active development of managerial science, analytics and practice, which will provide quality management support for the activities of the third generation university.

Key words: third generation university, professional management, management science, innovative economy, university commercialization, full innovation cycle, managerial support, management process, technological creativity, quality of university science, innovative education.

УДК 338.242

Стрілець В. Ю.

Полтавський університет економіки і торгівлі

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА КРЕДИТНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Розглянуто сучасні кредитні інструменти забезпечення розвитку малого бізнесу в Україні та проведено їх порівняльну характеристику відповідно до цілей залучення та особливостей діяльності суб'єктів малого підприємництва. Встановлено, що сьогодні найбільш популярними у практичній реалізації кредитного забезпечення розвитку малого бізнесу є такі кредитні інструменти, як кредит на поповнення оборотних коштів, кредитна лінія, інвестиційний кредит, овердрафт, лізинг, факторинг. Кожний із визначених інструментів має свої переваги і недоліки та доречний до використання у конкретній ситуації та на відповідному етапі життєвого циклу малого бізнесу. Поряд із цим аналіз практичних аспектів надання окремих кредитних послуг підтвердив наявність різниці між номінальними та реальними ставками кредитування та визначив необхідність ґрунтовного дослідження всіх умов та аспектів кредитних відносин.

Ключові слова: розвиток малого бізнесу, кредитне забезпечення, кредитні інструменти забезпечення розвитку, суб'єкти малого підприємництва, кредитування малого бізнесу.

Постановка проблеми. У процесі кредитного забезпечення малий бізнес стикається з проблемою вибору якісного інструменту кредитування серед наявних альтернатив. Наявність прихованих платежів, додаткових комісій, незручних графіків погашення та інших невігідних умов кредитування поряд із недостатньою економічною грамотністю підприємців-початківців несуть за собою, з одного боку, ризики неплатежів для кредитних установ, з іншого – надмірний кредитний тягар для суб'єктів малого бізнесу (далі – СМП) через нераціональне використання кредитних інструментів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями роз'яснення особливостей застосування різних видів кредитних інструментів займа-

лося багато науковців: Н.П. Поляк, О.Д. Вовчак, Н.М. Руцишин, Н.М. Кафтанова, Т.В. Майорова, Н.М. Левченко, Г.В. Герасимович, А.М. Борисюк, О.В. Кравченко. Окремі аспекти практичної реалізації кредитних інструментів у діяльності суб'єктів малого підприємництва розкрито в наукових працях Л.Л. Калініченко, С.В. Ведернікової, І.С. Гуцал, Т.Л. Грицай, проте вони мають більш фрагментарний характер та не містять комплексної порівняльної характеристики використання кожного інструменту в діяльності малого бізнесу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Приймаючи до уваги наукові здобутки щодо розроблення теоретичного базису кредитного забезпечення у сфері малого бізнесу і визначення дієвих способів та методів її реаліза-

ції, доцільним є дослідження інструментів кредитних відносин та умов кредитування за основними векторними спрямуваннями: надання характеристики найбільш розповсюдженим у сфері малого підприємництва кредитним інструментам та дослідження сучасного стану й особливостей їх застосування в межах фінансового ринку України.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичного базису інструментів кредитного забезпечення та їх практичного застосування у сфері малого бізнесу в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз алгоритму залучення кредитних ресурсів для формування фінансового забезпечення СМП дав змогу виділити три види альтернативних взаємовідносин СМП у процесі кредитного забезпечення розвитку:

1) СМП – банки, лізингові компанії, кредитні спілки;

2) СМП – міжнародні організації – Український фонд підтримки;

3) СМП – небанківські приватні установи [7, с. 128].

Залежно від того, який формат взаємовідносин був вибраний СМП, можливим є використання відповідного інструменту серед існуючих:

– кредит – це грошові кошти або майно, що надаються однією стороною (кредитором) іншій стороні (позичальнику) в розмірі та на умовах, передбачених договором [14, с. 186]; форма позиченої вартості, в якій вона рухається між кредитором і позичальником [3, с. 69]; форма передачі у тимчасове користування коштів у грошовій і грошово-натуральній формах на умовах строковості, повернення, платності та цільового характеру, що надається однією юридичною або фізичною особою – кредитором іншій особі – позичальнику [17, с. 258];

– кредитна лінія полягає у наданні комерційним банком підприємству позики в межах визначеного й узгодженого ліміту кредитування на конкретний період часу для покриття потреб у короткострокових зобов'язаннях [6]; це сума коштів, яка надається банком клієнту траншами на умовах повернення, строковості, платності, цільового характеру використання для задоволення поточних потреб у межах встановленого ліміту (максимальна сума, яку можна взяти в кредит) та протягом періоду часу, визначеного кредитним договором [8, с. 194]; передбачає можливість надання кредитів клієнту протягом певного часу в межах заздалегідь узгодженого ліміту [2, с. 76]. Кредитна лінія відрізняється від класичного кредиту тим, що видача кредитних коштів відбувається не відразу всією сумою, а певними частинами (траншами) в рамках встановленого ліміту в міру виникнення у позичальника потреби в кредитних ресурсах [8, с. 195];

– овердрафт – форма короткострокового кредиту в межах встановленого банком ліміту, що дає змогу клієнтові оплачувати платіжні доручення у розмірах, що перевищують залишок на поточному рахунку [8, с. 197]; надається клієнту в межах встановленого ліміту шляхом оплати його платіжних документів із поточного рахунку за відсутності на ньому залишку [6]; це короткостроковий вид фінансування, що дає змогу задовольнити потреби компанії в обігових коштах [13]. Кредит за овердрафтом використовується для усунення платіжних розривів, що виникають у процесі фінансово-господарської діяльності, тобто тільки на короткий період часу [8, с. 195];

– інвестиційне кредитування – комплекс заходів щодо спрямування кредитних ресурсів на розширене відтворення капіталу відповідно до принципів банківського кредитування [5, с. 8]; надання кредитних ресурсів кредитором позичальнику на умовах строковості, платності, поверненості, забезпеченості та цільового використання, визначеного кредитною угодою та обґрунтованого інвестиційним проектом, які спрямовуються на придбання, реконструкцію, розширення або оновлення основних фондів позичальника [9]; це кредитування прямих інвестиційних заходів або реальних інвестицій (вкладень в основний капітал і на приріст матеріально-виробничих запасів) [12];

– факторинг, що передбачає купівлю банком у позичальника права на отримання боргу з покупця за поставлені йому товарно-матеріальні цінності [2, с. 76]; це фінансова операція, за якою одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові ресурси в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату, а клієнт поступається або зобов'язується поступитися фактору своїм правом грошової вимоги до третьої особи (боржника) [11, с. 243]; комісійно-посередницька діяльність, пов'язана з поступкою банкові клієнтом-постачальником неоплачених платіжних вимог (рахунків-фактур) за поставленими товарами, виконаними роботами, послугами і, відповідно, права одержання платежу по них, тобто за інкасування дебіторської заборгованості клієнта [4, с. 204].

– лізинг – це особлива форма фінансування реальних інвестиційних проектів [9]; інвестування тимчасово вільних чи залучених фінансових коштів, за якого лізингодавець зобов'язується придбати у власність обумовлене договором майно у визначеного продавця і надати це майно лізингодержувачу за плату в тимчасове користування з правом подальшого викупу [1, с. 22].

Особливості використання кожного кредитного інструменту зазначено в табл. 1.

Вибір інструменту кредитного забезпечення розвитку малого бізнесу має вагоме значення в алгоритмі залучення кредитних ресурсів і передбачає ґрунтовне дослідження умов та особливостей застосування того чи іншого інструменту та відбір найбільш сприятливих пропозицій банків із позиції «ризик – вигода». Зокрема, аналізуючи існуючі пропозиції кредитів на поповнення оборотних коштів серед провідних банків України, слід відзначити різницю між кредитною ставкою, яка офіційно зазначається у кредитному договорі, та реальною кредитною ставкою, яка враховує приховані комісії та інші витрати банку з обслуговування кредиту (рис. 1). Так, серед досліджуваних банків лише один має однакові номінальну та реальну ставки, тоді як у всіх інших існує варіація 0,2–2,2%.

Слід ураховувати, що кредитування в порядку одноразової видачі коштів відрізняється простою в наданні та послідовністю в організації процесу кредитування, але нарахування процентів відбувається відразу після перерахування коштів позичальнику на всю суму отриманого кредиту [8, с. 194].

Стосовно інвестиційного кредиту, який також є популярною серед СМП послугою, варіативність різниць між номінальною і реальною ставками є більшою і становить 0,2–5% (рис. 2). При цьому максимальний строк надання такого кредиту також є більшим, аніж кредиту на поповнення оборотного капіталу, і становить сім років.

Таблиця 1

Характеристика кредитних інструментів забезпечення розвитку СМП

Кредитний інструмент	Максимальна сума	Призначення	Специфічні особливості	Цільова аудиторія
Кредити на поповнення оборотних коштів, у т. ч. – мікро	До 30 тис. дол.	Поповнення основного капіталу та оборотних коштів	Необхідний завдаток	Сфера торгівлі та послуг
Малі кредити	До 100 тис. дол.	Поповнення основного капіталу та оборотних коштів	Індивідуальний підхід	Усі сфери бізнесу
Кредитна лінія	Сума залежить від товарообороту підприємства	Поповнення оборотного капіталу	Індивідуальний підхід у питаннях використання і погашення, форма видачі – безготівкова	Юридичні особи
Овердрафт	Сума залежить від товарообороту підприємства	Поповнення оборотного капіталу	Індивідуальний підхід у питаннях використання і погашення, форма видачі – безготівкова	Юридичні особи
Інвестиційний кредит	До 250 тис. доларів	Модернізація діяльності; інвестування у відкриття бізнесу	Індивідуальний підхід	Сфера виробництва, торгівлі та послуг
Факторинг	Індивідуальний підхід	Викуп платіжних вимог до покупців на умовах негайної оплати 80–90%	Є вигідним для СМП, діяльність яких здійснюється з використанням відстрочення платежу	Усі сфери бізнесу
Лізинг	Індивідуальний підхід	Оновлення основних активів підприємства	Нааявність ризику у лізингодавця збільшує вартість послуги	Сфера виробництва

Джерело: складено автором на основі: [2; 8; 10; 6]

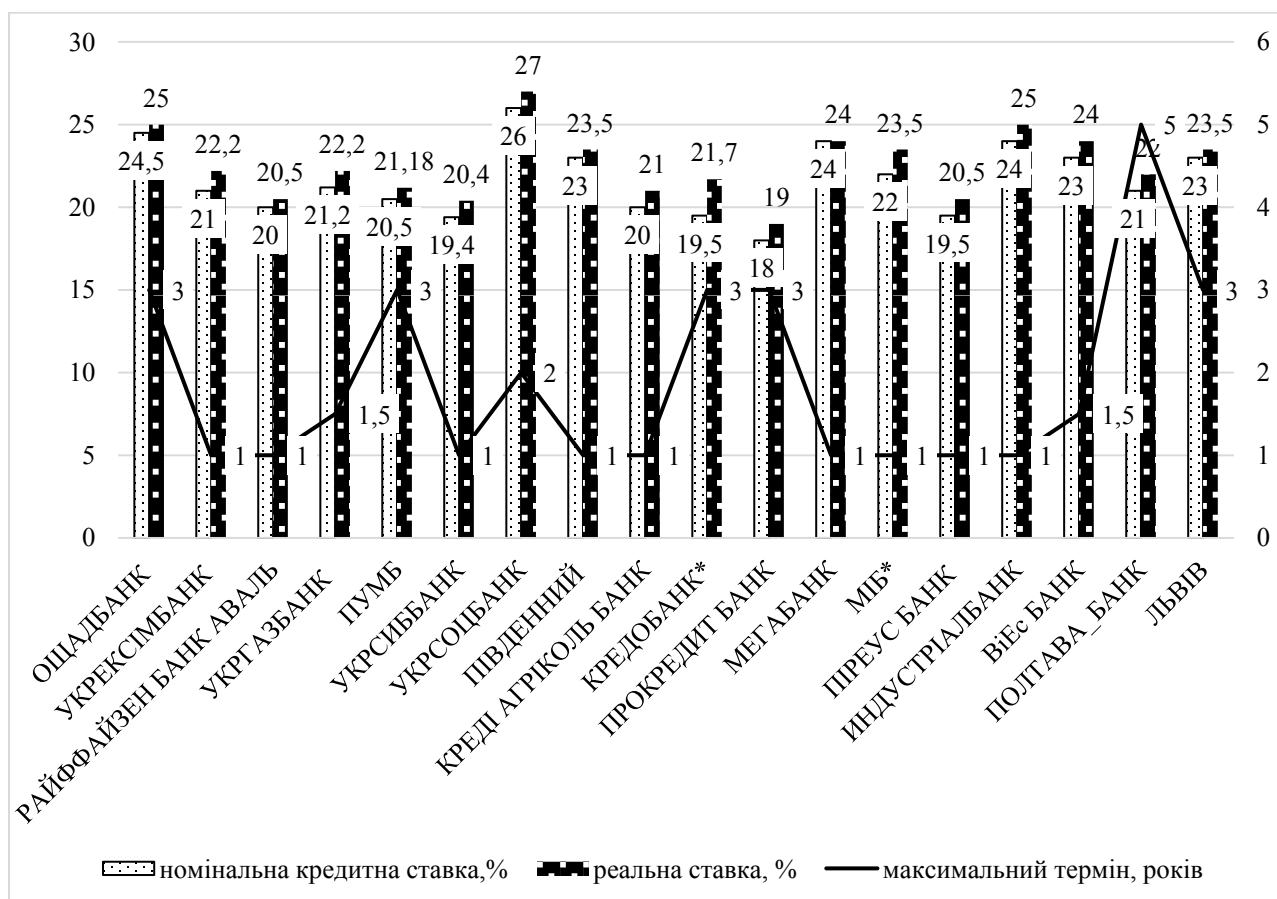


Рис. 1. Візуалізація умов надання кредиту СМП на поповнення оборотних коштів банками України

Джерело: складено автором на основі даних [15; 16]

Як і за умовами інвестиційного кредиту, так і за умовами овердрафту всі банки мають різницю між номінальною та реальною ставками відсотка, при цьому максимальна різниця досягає

7 п.п. (рис. 3). Проте, як справедливо стверджує Л.Л. Калініченко, овердрафтне кредитування відзначається швидкою процедурою одержання кредиту, може надаватися без наявності забез-

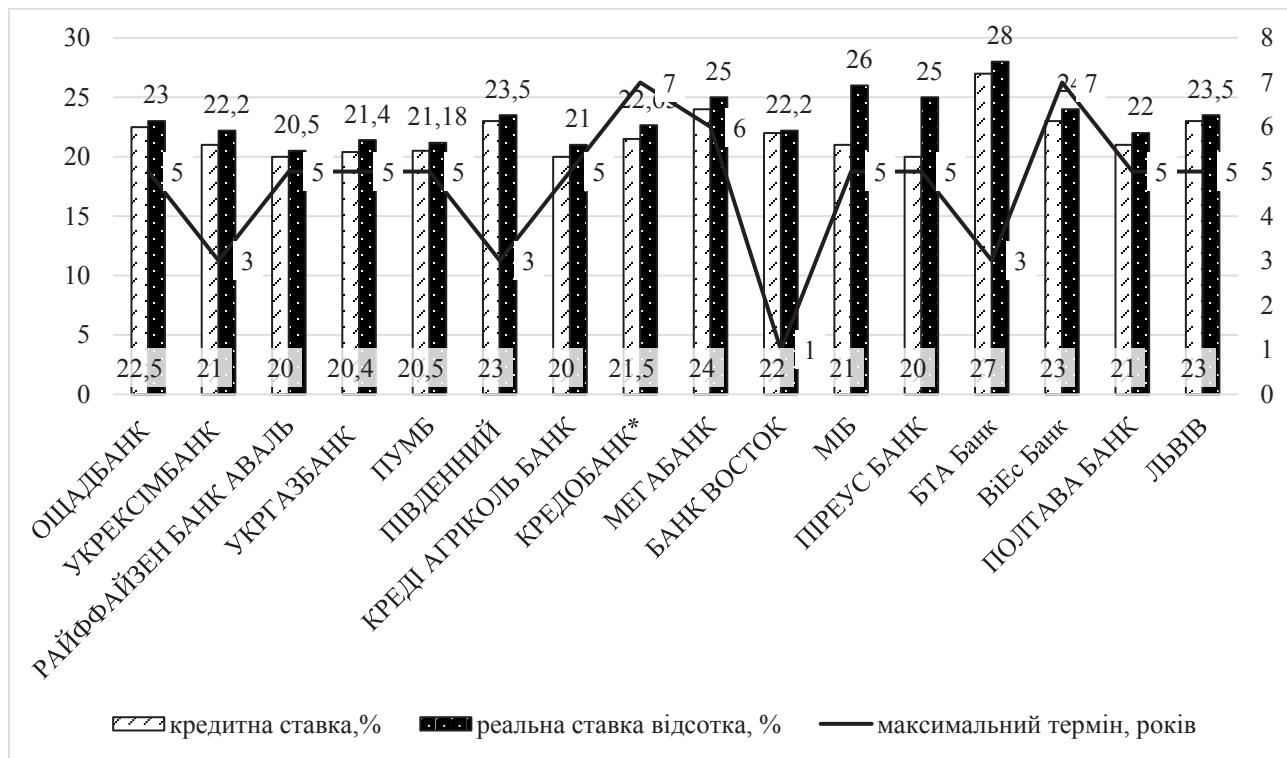


Рис. 2. Візуалізація умов надання СМП інвестиційного кредиту банками України

Джерело: складено автором на основі даних [15; 16]

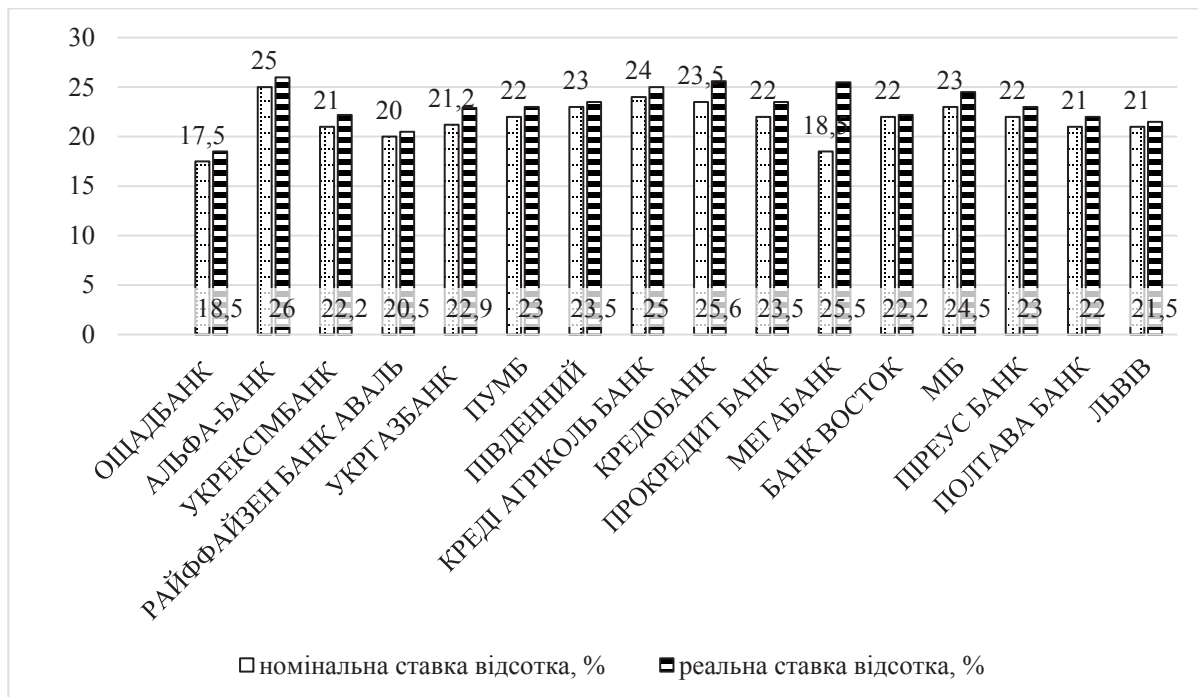


Рис. 3. Візуалізація умов надання СМП овердрафту банками України

Джерело: складено автором на основі даних [15; 16]

печення, не має цільового характеру, дає змогу здійснювати платежі з поточного рахунку, водночас процентна ставка за овердрафтом вище, ніж по інших кредитах; також мінусом є необхідність в обов'язковому порядку у визначений, досить короткий термін погашати заборгованість по кредиту [8, с. 194].

У цілому аналіз практичних засад реалізації окремих кредитних інструментів дав змогу акцен-

тувати увагу на важливій проблемі невідповідності номінальних та реальних ставок кредитних продуктів за рахунок існування додаткових комісій та прихованих платежів. Ураховуючи те, що підприємці-початківці на етапі започаткування власного бізнесу не завжди мають практичний досвід кредитування та достатній рівень економічної грамотності, така необізнаність може спричинити негативні наслідки залучення кредитних ресурсів

у діяльність, підвищуючи можливість банкрутства СМП, спричинену кризою неплатежів. Тому, здійснюючи вибір кредитного інструменту, що відповідає вимогам та потребам суб'єкта малого підприємництва на конкретному етапі життєвого циклу, необхідно провести ґрунтовний аналіз усіх переваг та недоліків вибраного інструменту кредитування.

Поряд із цим існує низка інших проблем, які знижують ефективність використання кредитних інструментів та мінімізують роль кредитного забезпечення у розвитку малого підприємництва. Серед основних перешкод, що стримують розвиток СМП, науковцями-сучасниками [8; 2; 6; 9; 11; 10; 7; 13] виділено такі:

- висока ризиковість надання кредитів малому підприємству;
- низький рівень економічної грамотності та відсутність консультантів, що можуть надати ґрунтовні рекомендації щодо ефективного використання кредитних інструментів;
- відсутність відкритих баз фінансової звітності суб'єктів малого підприємництва;
- недосконалість законодавчої бази регулювання кредитних відносин, що не стимулює банки до фінансування сфери малого бізнесу (необхідно запровадити механізми звільнення від оподаткування тих коштів, що спрямовуються у фонд кредитів малому підприємству та інші мотиваційні механізми підвищення зацікавленості банків у взаємодії з СМП);

- брак знань у банківських установ стосовно роботи з підприємствами сектору МСБ;
- неналежне забезпечення кредитної операції СМП, що суттєво підвищує ризик утрат банку від неповернення кредиту;
- невеликий обсяг пропонованої позики;
- недостатня практика надання поруки або гарантії з боку держави, у тому числі й замість частки заставного майна та ін.;
- короткостроковий термін надання банківського кредиту суб'єктам сфери малого бізнесу;
- складна процедура оформлення документів для отримання кредиту;
- конфлікт інтересів банківських установ та СМП та ін.

Висновки. Вважаємо, що ключовим аспектом стримування розвитку СМП є небажання банків співпрацювати із суб'єктами малого бізнесу в умовах підвищення ризиковості їхньої діяльності під впливом кризових явищ в економіці країни. Тому важливим є вибір суб'єкта кредитних відносин як із погляду забезпечення розвитку малого бізнесу, так і з погляду стабільності кредитної установи в умовах хиткості банківської системи України сьогодні. Існування великої кількості альтернативних кредитних інструментів забезпечення розвитку малого підприємництва та важливість ефективного відбору як кредитної послуги, так і кредитної установи для залучення коштів у діяльність СМП зумовлюють необхідність подальшого вдосконалення алгоритму кредитування малого бізнесу.

Список літератури:

1. Борисюк О.В., Міщанчук О.О. Ринок лізингових послуг в Україні: проблеми та перспективи розвитку. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2014. № 5.4. С.22–25.
2. Ведернікова С.В. Удосконалення кредитних відносин між банками та підприємствами. *Економіка та держава*. 2015. № 2. С. 75–78.
3. Вовчак О.Д., Рущишин Н.М. Кредит і банківська справа : підручник. Київ : Знання, 2008. URL : [www//http://pidruchniki.ws/19740704/bankivska_sprava/formi_vidi_kreditu](http://pidruchniki.ws/19740704/bankivska_sprava/formi_vidi_kreditu). Назва з екрана. Дата перегляду: 08.09.18
4. Герасимович А.М., Герасимович І.А., Морозова-Герасимович Н.А. Факторингові операції: механізм проведення, ризики, оподаткування, облік, аналіз та аудит. *Аудитор України*. 2008. № 15. С. 16–24.
5. Грицай Т.Л. Інвестиційне кредитування, його сутність та значення в сучасних умовах господарювання. *Інвестиції: практика та досвід*. 2011. № 14. С. 7–10.
6. Гуцал І.С. Банківське кредитування суб'єктів ринку в трансформаційній економіці України. Львів : БІБЛЬОС, 2009. 242 с.
7. Детермінанти соціально-економічного розвитку України в умовах трансформаційних зрушень : монографія / за заг. ред. В.П. Гльчук. Чернігів, 2018. С. 432.
8. Калініченко Л.Л. Кредитування підприємництва як форма фінансової підтримки. *Проблеми економіки*. 2015. № 3. С. 193–200.
9. Кафтанова Н.М. Кредитування інвестиційних проектів в Україні. *Ефективна економіка*. 2016. № 3. URL : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4853>. Назва з екрана. Дата перегляду: 08.09.18.
10. Кредит для бізнесу в Україні: где взять и как получить? URL : <https://maanim.com/business-credit>. Назва з екрана. Дата перегляду: 08.09.18.
11. Левченко Н.М., Кравченко Г.В. Факторинг як інструмент ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємств. *Економічний простір*. 2009. № 23/3. С. 242–251.
12. Майорова Т.В. Інвестиційний процес і фінансово-кредитні важелі його активізації в Україні : монографія. Київ : КНЕУ, 2013. 332 с.
13. Модернізація механізмів розвитку малого та середнього бізнесу : монографія / А.І. Бутенко та ін. ; НАН України, Ін-т економіки промисловості. Донецьк, 2011. С. 80.
14. Поляк Н.П. Теоретичні аспекти сутності кредиту. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2014. № 6. Т. 1. С. 185–188.
15. Рейтинг банків: як почувалися фінустанови в І кварталі 2018 року. URL : <https://mind.ua/publications/20184781-rejting-bankiv-yak-pochuvalisya-finustanovi-v-i-kvartali-2018-roku>. Назва з екрана. Дата перегляду: 10.08.18.
16. Рейтинг надійності українських банків 2018. URL : <https://deltabank-online.com.ua/rejting-bankov-ukrainu-po-nadezhnosti/>. Назва з екрана. Дата перегляду: 10.08.18.
17. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник ; 3-є вид., випр. та доп. Київ : Знання, 2000. 587 с.

Стрилец В. Ю.

Полтавський університет економіки і торгівлі

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КРЕДИТНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ

Резюме

Рассмотрены современные кредитные инструменты обеспечения развития малого предпринимательства в Украине и проведена их сравнительная характеристика в соответствии с целями привлечения и особенностями деятельности субъектов малого предпринимательства. Установлено, что сегодня наиболее популярными в практической реализации кредитного обеспечения развития малого бизнеса являются такие кредитные инструменты, как кредит на пополнение оборотных средств, кредитная линия, инвестиционный кредит, овердрафт, лизинг, факторинг. Каждый из предложенных инструментов имеет свои преимущества и недостатки и уместен для использования в конкретной ситуации и на соответствующем этапе жизненного цикла малого бизнеса. Наряду с этим анализ практических аспектов предоставления отдельных кредитных услуг подтвердил существование разницы между номинальными и реальными ставками кредитования и определил необходимость основательного исследования всех условий и аспектов кредитных отношений.

Ключевые слова: развитие малого бизнеса, кредитное обеспечение, кредитные инструменты обеспечения развития, субъекты малого предпринимательства, кредитование малого бизнеса.

Strilets V. Yu.

Poltava University of Economics and Trade

COMPARATIVE CHARACTERISTIC OF CREDIT INSTRUMENTS FOR PROMOTING DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN UKRAINE

Summary

The contemporary credit tools for ensuring the development of small business in Ukraine are considered and their comparative characteristic according to the purposes of attraction and features of small business activity is conducted. It is established that today the most popular in the practical realization of credit support for the development of small business are such credit instruments as credit for replenishment of working capital, credit line, investment loan, overdraft, leasing, factoring. Each of the identified tools has its advantages and disadvantages and they relevant for use in a particular situation and at the appropriate stage of the life cycle of a small business. Along with this, the analysis of the practical aspects of providing individual credit services confirmed the existence of a difference between nominal and real lending rates and determined the need for a thorough examination of all conditions and aspects of credit relations.

Keywords: small business development, credit support, credit development tools, small business entities, small business lending.

УДК [35+33]:001.8

Чорний О. В.

Вінницький національний аграрний університет

ЕКОНОМІЧНА НАУКА ТА ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ: МІЖДИСЦИПЛІНАРНІ ЗВ'ЯЗКИ

Досліджено роль державного управління та «доброго врядування» у розвитку економіки та її стабілізації. Проаналізовано, що для зростання економіки необхідно створити ефективні механізми державного регулювання. Процеси децентралізації та залучення різних зацікавлених сторін стосуються ефективного реформування державного управління. У зв'язку із цим стаття містить аналіз деяких міждисциплінарних особливостей, пов'язаних із взаємодією економічної науки та державного управління.

Ключові слова: економічна наука, державне управління, добре врядування, механізм регулювання, міждисциплінарність.

Постановка проблеми. На початку ХХІ ст. посилилася інтеграція між економічною наукою та іншими академічними дисциплінами та сферами знань. Взаємодія державного управління з існуючою економічною проблематикою нині є однією з найпродуктивніших сфер міждисциплінарних досліджень. Сьогодні ні в кого не викликає сумніву, що вплив державного управління та врядування на макроекономічну ситуацію в країні є неспростовним. Саме тому ми хочемо проаналізувати деякі особливості, що стосуються поліпшення управління національною економікою.

Управління економікою на державному, обласному та місцевому рівнях великою мірою сто-

сується ефективного державного управління, а також розуміння економічних процесів, що відбуваються в країні. Відповідно, взаємодія між економічною системою та механізмами державного управління потребує належної наукової теоретизації й осмислення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зв'язок державного управління та економіки є предметом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Зокрема, О.М. Чечель займається питаннями, пов'язаними з механізмом державного регулювання економіки [1]. О.Я. Коров'як вивчає вплив публічного управління на економічний розвиток [2]. В.П. Приходько

досліджує питання, що стосуються державного управління економічною безпекою [3]. О. Тронько приділяє посилену увагу механізмам адміністративно-правового регулювання [4]. Зважаючи на згадані дослідження, дискурс, пов'язаний із державним управлінням та економікою, є однією з найважливіших проблем сучасності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У межах нашого дослідження буде проаналізовано специфічні особливості, що стосуються міждисциплінарних зв'язків між теорією державного управління та економічною наукою, оскільки дана проблематика заслуговує на окремий розгляд у контексті застосування міждисциплінарної методології.

Мета статті полягає у виявленні можливостей застосування міждисциплінарного підходу до економічної науки та державного управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. За майже три десятиліття існування незалежної України було здійснено чимало реформ у більшості сфер суспільного життя. Одні з найважливіших стосуються створення ринкової економіки, демократизації суспільства та модернізації механізмів державного управління. За дуже невеликий період було зроблено велику кількість справ, пов'язаних зі становленням капіталістичного суспільства. Аналіз останніх подій у державі дає змогу зрозуміти, наскільки тісно пов'язані такі сфери життя держави, як державне управління, міжнародні відносини, право, політика та економіка. Аби краще зрозуміти, як саме проявляються ці зв'язки, звернемося до побіжного розгляду кожної зі сфер окремо.

На рівні академічних та наукових установ конкретним суспільним явищем зазвичай відповідає певна галузь знань чи навіть академічна дисципліна. Наприклад, міждисциплінарні зв'язки, що існують на перетині економічної науки та міжнародних відносин, є не менш важливими, ніж зв'язки між економічною наукою та державним управлінням. Таким чином, складність реальної проблеми відображається у кількості академічних дисциплін та практикуючих експертів, залучених до вирішення міждисциплінарної проблеми. Міжнародні відносини, котрі стосуються рекомендацій певних міжнародних організацій та окремих країн, за належного розуміння стають частиною державного управління у формі конкретних кроків із реформування численних сфер життя держави.

Аналогічні міждисциплінарні зв'язки існують між державним управлінням, правом та економічною наукою. Оскільки створення та імплементація законодавства прямо впливає на економічну діяльність у країні, варто зважити на те, які саме реформи варто впроваджувати. Регуляція економічних відносин у країні напряму залежить від конкретних нормативно-правових актів, а тому їх осучаснення та внесення доповнень можуть значно поліпшити економічне життя країни та дати новий поштовх до розвитку і зростання економіки.

Ще однією з важливих сфер, пов'язаних із державним управлінням та економікою, є політика. Відповідно, міждисциплінарні зв'язки, що існують між економічною наукою, політологією та державним управлінням, є досить різноманітними та дуже важливими. Можна зрозуміти, що політичний курс країни великою мірою співвідноситься з економічним курсом країни. Тому управлінські рішення, пов'язані із соціальними гарантіями або утвердженням інституту приватної власності, напряму залежать від вибору полі-

тичної верхівки країни, а також волі більшості виборців країни. Ось чому важливо розглянути особливості державного управління, пов'язані із функціонуванням економіки.

На практиці існують надскладні реальні проблеми, що в науці відображаються сумою академічних дисциплін. Окрема частина таких проблем може описуватися за допомогою наукового інструментарію економічної науки, державного управління, міжнародних відносин, права та політології. Проте в межах нашого дослідження ми звернемо увагу на деякі особливості міждисциплінарних зв'язків, що існують між державним управлінням та економічною наукою.

Розпочнемо з опису відносин між державним управлінням та теоретичною економічною наукою. Для нас важливим є те, що навіть у Сполучених Штатах у межах окремих економічних теорій не завжди можна було прослідкувати зв'язки між економічним зростанням та державним управлінням. Така взаємодія часто нівелювалася представниками панівної економічної школи у США: «Вплив врядування на економічне зростання не враховувався неокласичною теорією зростання, але державне управління стало важливим складником економічного зростання з виникненням ендогенних теорій зростання наприкінці 1980-х» [5, с. 6]. Таким чином, можемо вважати цілком закономірним, що в Україні за майже тридцять років становлення капіталістичної економіки досить важко встановити залежність економічного зростання від ефективних управлінських рішень. Тим не менше розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, а також науковий інструментарій такої академічної дисципліни, як економетрія, дає змогу прослідкувати рівень кореляції, що існує між кількісно вимірними показниками. Зокрема, нині існують певні покращення у сфері залучення іноземних інвестицій та підприємницького клімату. Крім того, на місцевому рівні нещодавно були відкриті консультаційні центри, що допомагають у веденні бізнесу українським підприємцям.

Зважаючи на викладене вище, ще на початку ХХІ ст. в усьому світі міцно утвердилася думка про міцний зв'язок ефективних управлінських рішень та зростання економіки. Зокрема, такий зв'язок є особливо важливим у країнах, що розвиваються. Для України, чия економіка перебуває на рівні трансформації, ефективність державного управління та стабільність політичної ситуації є основними чинниками: «...поліпшена політична стабільність є головним інституційним чинником зростання та економічного просування в країнах, що розвиваються» [6, с. 119]. Довіра більшості населення до владних структур не лише збільшує лояльність до них, а й є запорукою створення соціального капіталу, що є одним із найважливіших економічних показників. В Україні вже було проведено велику кількість реформ. Однією з найважливіших є реформа, що стосується децентралізації, електронного врядування, а також підвищення підзвітності, прозорості та відкритості державних структур.

Наведемо думку одного із закордонних науковців, що є особливо важливою в контексті становлення української економіки: «Після соціально-економічних перетворень і створення інституцій вільного ринку розвиток та поліпшення рівня життя в країнах із постперехідною економікою все більше залежать від так званих вторинних «генеруючих» реформ, в основі яких знаходиться добре врядування» [7, с. 25]. Концепт «добраго

врядування» в сучасному світі є певною мірою незамінним, оскільки він збільшує ефективність державного управління як у цілому, так і на місцях. Від упровадження доброго врядування залежить розуміння громадянами сутності державного управління, а також можливість спостереження за послідовністю та якістю управлінських рішень на всіх рівнях. Імплементация доброго врядування поліпшує можливості для ведення економічної діяльності, за рахунок поінформованості суб'єктів економічної діяльності, а також допомоги в проблемних питаннях, пов'язаних з останньою.

Можна стверджувати, що в розвинутих країнах думка про користь доброго врядування є поширеною та схвалюється переважною більшістю академічного товариства та владних інституцій. Зазначимо тут думку ще одного іноземного вченого, котра підтверджує наші попередні міркування: «... організації врядування та державного управління повинні активно використовувати принципи та техніки доброго врядування...» [8, с. 28]. Якщо звернути увагу на нещодавні реформи в Україні, що стосуються доброго врядування, то найкращим прикладом є створення порталу державних закупівель, що великою мірою попереджує корупцію у державних структурах. Ця реформа збільшила підзвітність та прозорість великого сектору державної економіки, що є позитивним показником. Ще однією реформою, що стосується соціальної частини економіки, є створення «центрів надання адміністративних послуг», які допомагають налагодити відносини між структурами виконавчої влади та громадянами і значно спрощують їхні відносини.

Для того щоб краще зрозуміти особливості зв'язків, що існують між державним управлінням та функціонуванням економіки, звернемося до регулювання економіки та відповідних механізмів. В Україні вже зараз існують досить ефективні механізми та процедури, що спрямовані на управління національною економікою. Їх поліпшення, а також осучаснення можуть сприяти зростанню економіки. Ефективність побудови механізму державного управління є однією з пріоритетних державних реформ. «Для розвитку сталої, ефективної та конкурентоспроможної соціально орієнтованої економіки в Україні потрібний ефективний механізм державного регулювання...» [1, с. 104]. Створення ефективного механізму регулювання може вплинути на формування ефективної стратегії зростання економіки, а також сприяти досягненню численних економічних цілей. Такі нововведення є передумовою стійкого розвитку держави, що враховує численні проблеми, пов'язані з розвитком соціуму, економіки та іншими чинниками, включаючи екологічні.

Зважаючи на те, що розвиток капіталістичної економіки та ліберальних суспільних відносин вимагає численних зусиль із боку держави, варто притримуватися існуючих програм розвитку, а також залучати до процесів регулювання різноманітні зацікавлені сторони. Саме участь експертів із різноманітних сфер життя суспільства може стати запорукою виконання численних завдань, що стосуються економічного розвитку. «Основною метою державного регулювання економіки є виконання завдань, що впливають на організацію ринку, ринково-конкурентних відносин, досягнення економічних, соціальних та фінансових цілей...» [2, с. 157]. Державне регулювання відбувається в умовах становлення громадянського суспільства, а тому варто потурбуватися

про якнайширше залучення всіх стейкхолдерів, які на практиці є агентами змін у державі. Думка представників бізнесу, громадських організацій, професійних асоціацій та академічних установ дає змогу поглянути на існуючу ситуацію під новим кутом зору, а також виробити практичні рекомендації, що стосуються регулювання економіки.

У зв'язку з викладеним вище варто приділити увагу можливості створення комплексного механізму, що спрямований на здійснення ефективного державного регулювання та провадження прогресивних змін. Такий механізм, пов'язаний зі сталим розвитком, може стосуватися використання напрацювань із численних галузей народного господарства та сфер суспільного життя. Ось що про можливість створення такого механізму пише сучасний український науковець В.П. Приходько: «Комплексний механізм державного управління може складатися з таких видів механізмів: економічного, мотиваційного, організаційного, політичного, правового» [3, с. 8]. Також до цього списку можна додати соціальний та психологічний механізми, що є особливо продуктивним у світлі останніх досліджень, здійснених у розвинутих країнах. Варто врахувати, що сучасна українська економіка є не командно-адміністративною, а, навпаки, орієнтованою на поширення ліберальних цінностей та створення ефективних ринкових механізмів регулювання економіки. Тому державне управління повинне бути доповнене численними ринковими механізмами.

Розвиток української економічної думки, так само як і перехід від «дикого капіталізму» до «українського капіталізму», є тією базою, котра сприяє формуванню продуктивних ринкових відносин та утвердженню справедливої конкуренції. Навіть сьогодні ринкові механізми багато в чому доповнюють державне регулювання, що дає змогу говорити про великий шлях, пройдений українською економікою за останні десятиліття. Приборкання монополізму, встановлення рівноваги між попитом та пропозицією, створення потужної банківської системи, нарощення зовнішньоекономічних зв'язків є лише декількома прикладами спільних досягнень державного управління та представників бізнесу. «Єдина система макроекономічного регулювання народного господарства утвориться, коли державне управління буде доповнювати ринкові механізми» [4, с. 124]. Ця цитата містить суттєве знання, що стосується макроекономічного регулювання, а саме важливість гармонізації та синхронізації намагань державних та ринкових структур. Відповідні процеси були розпочаті ще на початку 90-х років минулого століття, тому сьогодні варто зосередитися на поступовості та послідовності змін та розробленні стратегічних цілей.

Нарівні з формуванням комплексного механізму регулювання економіки можна зазначити проблему децентралізації державного управління. Подібна децентралізація стосується не лише делегування окремих повноважень міським та обласним радам, а й надання певної автономії в управлінні господарством. Тому можна говорити також про економічну децентралізацію та економічну автономію. Подібний процес є довготривалим і може потребувати не одного десятиліття, проте подібні процеси вже розпочато і неквапливе реформування цієї частини державного управління швидше є перевагою, ніж недоліком, оскільки можна врахувати сильні та слабкі боки таких процесів. Ці зміни потребують не лише

управлінських рішень, а й відповідності наявній політичній ситуації, а також внесення численних змін до чинного законодавства. Якщо ригідна централізована система управління може бути замінена більш гнучкою, можна говорити про продуктивність таких змін.

Децентралізація може надати додаткові можливості місцевим органам виконавчої влади, а також підсилити інклюзію та залучення зацікавлених сторін, що оперують на локальному рівні. Місцеві владні структури зможуть зосередитися на сильних сторонах регіональної економіки, а також поліпшити взаємини з місцевим населенням. «Метою діяльності місцевих органів виконавчої влади є надання якісних та доступних публічних послуг, розв'язання найбільш актуальних проблем економічного та соціального розвитку на місцевому, локальному та регіональному рівнях» [9, с. 24]. У цьому відношенні розвиток пов'язаний не лише з розвитком економіки як таким, а й із розвитком таких галузей, як освіта, медицина і т. п. Органи виконавчої влади на місцях зможуть безпосередньо враховувати побажання людей, що проживають на окремій території, та можуть висувати актуальні пропозиції відносно місцевого розвитку. Одна з переваг децентралізації міститься також у конкретизації прагнень та намагань місцевих спільнот.

Частина реформи державного управління, про яку йдеться вище, мабуть, найбільше характеризується міждисциплінарністю, оскільки державне управління тут прямо пов'язане з розвитком специфічних галузей народного господарства. Державні та приватні організації прямо взаємодіють із місцевими органами виконавчої влади, а тому регулювання відповідної діяльності великою мірою залежить від взаємовідносин, спілкування, можливостей комунікації, взаємної поваги та довіри між зацікавленими сторонами. Процеси децентралізації у цьому відношенні значно прискорюють економічне зростання, оскільки навіть формування місцевих бюджетів отримує значний рівень автономії. Тому посадові особи, що мають стосунок до обласної та міської рад, зможуть на пряму розвивати потрібні галузі економіки. У межах окремих територіальних одиниць розвиток можуть отримати найрізноманітніші галузі: готельно-ресторанна, аграрна, енергетична, видобувна, високотехнологічна, автомобільна, рекреаційна і т. д. Отже, відносно специфічних управлінських рішень існує складна міждисциплінарна проблема, що стосується розвитку конкретної галузі промисловості, а також державного управління та економічної теорії.

Усе вищезазначене вимагає не лише розумного підходу до теоретичних аспектів проблем, що знаходяться на перетині державного управління та економічної науки, а й порозуміння між професіоналами, експертами та аналітиками у відповідних галузях. Потрібно зазначити, що сучасна теорія міждисциплінарності, що розвивається в розвинутих країнах, виокремлює таку взаємодію між професіоналами як окрему складну проблему. Взаємодія між спеціалістами різних професій потребує організації та координації, вона завжди носить складний характер та вимагає певних затрат часу.

Міждисциплінарна взаємодія між професіоналами стосується використання теорій та методів із різних галузей наукових знань, і це становить проблему, котра потребує належної уваги. Використання концептів, понять та термінології, котрі стосуються державного управління та економічної науки, потребує створення специфічного «словника», який буде використовуватися для вирішення реальних проблем. Зважаючи на дисциплінарні бар'єри, що існують у вищезгаданих науках, окремі проблеми, пов'язані з можливостями міждисциплінарної теорії, потребують свого дослідження. Останнє включає осучаснення вітчизняної міждисциплінарної методології та вивчення напрацювань учених із розвинутих країн. Саме так можна долучитися до глобального міждисциплінарного дискурсу та вирішити велику кількість проблем, що виникають у межах реформування економіки та управління.

Висновки. Міждисциплінарні проблеми, що знаходяться на перетині державного управління та економічної науки, є досить складним феноменом та потребують свого належного опрацювання. Ці проблеми є частиною складнішого явища, що корелює з такими академічними дисциплінами, як політологія, право, міжнародні відносини, врядування та економічна наука. Відповідні міждисциплінарні зв'язки стосуються створення комплексного механізму управління економікою, котрий включав би також ринкові механізми. Окрема група питань стосується підвищення ефективності управління за рахунок продовження процесів децентралізації та надання певної автономії місцевим органам державного управління. Подальші дослідження, пов'язані з розглянутими тут проблемами, можуть стосуватися виявлення особливостей міждисциплінарних зв'язків, що існують між економічною наукою та політологією, міжнародними відносинами, правом, соціологією та психологією.

Список літератури:

1. Чечель О.М. Принципи та механізм державного регулювання економіки. Вісник АМСУ. *Державне управління*. 2013. № 2(9). С. 103–111.
2. Коров'як О.Я. Публічне управління у сфері економічного розвитку держави. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Право»*. 2017. Т. 1. № 46. С. 157–160.
3. Приходько В.П. Механізм державного регулювання та управління економічною безпекою. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 15. С. 6–8.
4. Тронько О. Адміністративно-правове регулювання в галузі економіки. *Підприємництво, господарство і право*. 2017. № 5. С. 124–127.
5. Bayar Y. Public governance and economic growth in the transitional economies of the European Union. *Transylvanian review of administrative sciences*. 2016. № 48. P. 5–18.
6. Mira R., Hamadache A. Good governance and economic growth: a contribution to the institutional debate about state failure in Middle East and North Africa. *Asian journal of Middle Eastern and islamic studies*. 2017. Vol. 11. № 3. P. 107–120.
7. Peer E. The impact of good governance in the economic development of Western Balkan countries. *European journal of government and economics*. 2015. Vol. 4. № 1. P. 25–45.
8. Juknevičienė V., Kareivaite R. Good governance as the instrument for the implementation of the sustainable developments' conception. *Social research*. 2012. № 3(28). P. 28–42.
9. Войтик О. Особливості державного управління регіональним розвитком: теоретичні аспекти. *Державне управління та місцеве самоврядування*. 2017. № 1(32). С. 21–26.

Черный О. В.

Винницкий национальный аграрный университет

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ: МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ СВЯЗИ

Резюме

Исследована роль государственного управления и эффективного управления в развитии экономики и ее стабилизации. Проанализировано, что для роста экономики необходимо создать эффективные механизмы государственного регулирования. Процессы децентрализации и привлечения различных заинтересованных сторон касаются эффективного реформирования государственного управления. В связи с этим статья содержит анализ некоторых междисциплинарных особенностей, связанных с взаимодействием экономической науки и государственного управления.

Ключевые слова: экономическая наука, государственное управление, эффективное управление, механизм регулирования, междисциплинарность.

Chornyi O. V.

Vinnytsia National Agrarian University

ECONOMICS AND PUBLIC ADMINISTRATION: INTERDISCIPLINARY CONNECTIONS

Summary

The role of public administration and good governance in the development of the economy and its stabilization is investigated. It is analyzed that for the growth of the economy it is necessary to create effective mechanisms of state regulation. The processes of decentralization and involvement of various stakeholders relate to the effective reform of public administration. In this regard, the paper provides an analysis of some interdisciplinary peculiarities associated with the interaction of economics and public administration.

Keywords: economics, public administration, good governance, regulation mechanism, interdisciplinarity.

УДК 338.26.01

Щурко У. В.

Львівська національна академія мистецтв

ТРАКТУВАННЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ В КОНТЕКСТІ ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

У статті порушуються питання трактування сутності поняття «реальний сектор економіки», його місця в системі економічного розвитку держави. Проведено порівняльну характеристику визначення українських та іноземних науковців, акцентуючи на спільних та відмінних рисах поняття «реальний сектор». На основі проведеного аналізу згруповано визначення терміна за специфічними класифікаційними категоріями. Виокремлено перешкоди та перспективи розвитку реального сектору та зазначено важливість його трансформації на сучасному, кризовому, етапі розвитку, що ускладнений військовими діями. Наголошено на пріоритетності заходів з ефективного управління сектором у контексті стратегічного планування економічного розвитку держави.

Ключові слова: реальний сектор, класифікаційні характеристики, стратегічне планування, економіка України, інноваційний розвиток.

Постановка проблеми. Стратегічне планування економіки – найважливіший елемент її успішного розвитку. Розглядаючи питання стратегічного планування розвитку реального сектору, насамперед зазначимо термінологічні виміри нашого дослідження. Розуміння реального сектору частково відрізняється в українській та іноземній літературі. Стандартна модель системи національних рахунків (СНР) групує економіку в бюджетній практиці у чотири сектори: реальний, бюджетний, грошовий, зовнішній. Такий розподіл дає можливість краще зрозуміти внутрішні процеси в економічних структурах.

Таким чином, оминаючи бюджетний (державний, фіскальний), грошовий (фінансовий, банківський), зовнішній (міжнародний, міждержавний) сектори, зупинимось на трактуванні реального (приватний нефінансовий) сектору. У СНР до нього відносять приватні господарючі суб'єкти (підприємства, організації, домашні господарства), через які забезпечується виробництво товарів і послуг,

їхню пропозицію та реалізацію на внутрішньому та міжнародному ринках. Він формує попит із метою виробничого та особистого споживання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на особливу важливість реального сектору для розвитку економіки, часто саме невідповідність розуміння самого терміна створює проблеми з визначенням його напрямів розвитку чи вдосконалення. Етимологія цього економічного поняття сягає часів зародження комуністичних ідей, тобто середини XIX ст. Карл Маркс свого часу ввів термін «реальний капітал», що став прототипом «реального сектору». Він окреслював його за характеристикою ознаки участі у виробничому процесі, що створює додану вартість у процесі виробництва, на відміну від «фіктивного капіталу», що участі в створенні суспільного продукту не бере [1, с. 91; 2, с. 59]. З того часу поняття «реальний сектор» трансформувалося та «вживалося» в систему управління національним господарством. Так, О. Волот та М. Пліско зазначають,

що в Радянському Союзі, у період командно-адміністративної системи, та навіть на початку існування незалежної України (до 1996 р.) сукупний суспільний продукт і національний дохід держави вважали результатами діяльності лише виробничої сфери (сектор матеріального виробництва) та розраховували на її основі [3, с. 24]. Хоча й у пізніших працях трапляються подібні підходи до визначення, де до реального сектору економіки відносять лише виробничу сферу (часом навіть без будівництва), виключаючи ринки товарів і послуг.

Питаннями дослідження поняття реального сектору економіки займалася когорта українських науковців: Г. Вечканов, С. Любимцева, А. Семенов, Н. Юрків, О. Собкевич та ін., що, однак, не заперечує потреби вдосконалення розуміння терміну та його характеристик.

А.Ю. Семенов до реального сектору економіки відносить галузі матеріального виробництва, торгівлю, сферу нематеріальних послуг, нефінансові підприємства, домашні господарства, сектор органів державного управління в частині надання нефінансових послуг, сферу культури, науки, освіти [4]. Таке доповнення матеріального виробництва сферами культури, науки, освіти є особливо актуальним на сучасному етапі розвитку економіки, де вони відіграють щораз більшу роль у формуванні суспільного блага. Дещо звужує розуміння реального сектору Б.І. Пшик, який окреслює його в рамках сфери своїх зацікавлень, зазначаючи, що він представлений нефінансовими корпораціями (великі, малі й середні підприємства), основним видом діяльності яких є виробництво товарів чи надання послуг [5]. С.В. Науменкова і С.В. Міщенко [6, с. 44], розкриваючи сутність реального сектору економіки, наголошують на виробництві валового внутрішнього продукту. Він охоплює промислове виробництво, яке складається з видобувних і переробних галузей, сільського господарства, сфери надання промислових, побутових та інших послуг.

Подібно подає реальний сектор економіки і Р.А. Кравець: як фундаментальну основу економічної системи, що включає операції, пов'язані з формуванням валового внутрішнього продукту, за винятком фінансово-кредитних, страхових і біржових операцій [7, с. 64]. Доволі комплексно підходить до ідентифікації сутнісних характеристик та класифікаційних аспектів реального сектору економіки Н. Юрків, виділяючи такі його складники, як: (1) первинний сектор (характерний для доіндустріального суспільства та куди входять сільське господарство, мисливство, лісове господарство, добувна промисловість); (2) вторинний (переробна промисловість та будівництво – ключові в умовах індустріального суспільства); (3) третинний (виробництво і надання виробничих та невиробничих послуг – торгівля, діяльність транспорту і зв'язку, операції з нерухомим майном, діяльність готелів та ресторанів, охорона здоров'я, надання комунальних та індивідуальних послуг, що забезпечували конкурентоспроможність економіки в умовах постіндустріального суспільства) та (4) сектор інформаційних та інших послуг (інформаційні технології, освіта та наукові дослідження, банківські та фінансові послуги) [8, с. 8]. Доповнюючи Н. Юрків, можна вказати на приналежність четвертої класифікаційної ознаки до інформаційного суспільства, яке зараз активно розвивається в країнах Заходу.

Адаптовуючи визначення реального сектору до сучасних умов розвитку світової економіки,

Н.Л. Зайцев одразу вказує, що це виробництво конкурентоспроможної та високотехнологічної продукції, яке допомагає задовольняти потреби споживачів на внутрішньому та зовнішніх ринках [9].

В англійській літературі поняття «реальний сектор економіки» не має однозначного трактування і найчастіше вживається як *real production sector* (з англ. – сектор реального виробництва) або просто *real sector* (реальний сектор) чи *real economy* (реальна економіка). Визначення, яке подає *Financial Times*, трактує реальний сектор економіки як частину економіки, що займається виробництвом товарів і послуг, на відміну від тієї частини економіки, яка пов'язана з покупкою і продажем на фінансових ринках [10]. Фактично реальний сектор подається як такий, що протиставляється фінансовому. Міжнародний валютний фонд розглядає реальний сектор крізь призму СНР, коли «кількісна оцінка, опис та презентація реальних економічних операцій економіки відбувається в рамках Національних рахунків доходів та продуктів (NIPA)», що й належить до реального сектору [11]. Інший іноземний дослідник Ян Готшалк подає розуміння реального сектору як кількарівневої системи, де «на одному рівні розташоване виробництво та пов'язані з ним поняття (зайнятість, інвестиції, дохід, споживання), а на іншому – ціни (споживчі ціни, заробітна плата)» [12].

Натомість російськомовні видання та дослідники досить часто наводять «марксистське» трактування реального сектору, зокрема Економічний словник розкриває поняття «реальний сектор» як таке, що «використовується в економічній літературі, публіцистиці, засобах масової інформації для протиставлення процесів структурної перебудови і економічного зростання руху спекулятивних капіталів» [13].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на те, що існують декілька підходів до визначення сутності поняття «реальний сектор», які беруть до уваги різні акценти, варто описати загальні риси, що характеризують ці підходи. Від акцентів, зроблених у визначенні, часто залежить охоплення або виключення окремих складників сектору, які за сучасних умов розвитку економіки можуть мати суттєве значення.

Мета статті полягає у класифікації визначення поняття «реальний сектор» у контексті актуалізації потреби стратегічного планування економіки. Групування визначень на основі спільної характеристики уможливить розгляд трактувань сутності поняття в одному із запропонованих ключів і систематизування категорійного апарату.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загалом, аналізуючи підходи до визначення реального сектору, можна згрупувати їх за кількома ознаками на основі ключових акцентів, які зроблені у формулюванні сутності поняття. Так, на нашу думку, такими класифікаційними ознаками можуть бути: суб'єкти (визначення зводиться до опису суб'єктів, що формують реальний сектор економіки), елементи (системи, складники, що наповнюють реальний сектор), процеси (описуються трансакції та інші операції, на основі яких формується наповнення реального сектору). Саме за такими класифікаційними ознаками згруповано визначення поняття «реальний сектор економіки» в табл. 1.

Таким чином, усі визначення можна згрупувати саме за цими трьома характеристиками, проте це не означає, що інші визначення є неправильними чи не мають право на життя. Хоча це

Групування підходів до визначення сутності категорії «реальний сектор економіки» на основі виокремлених класифікаційних ознак

№ з/п	Визначення терміна	Автор, джерело
Класифікація на основі суб'єктного сприйняття		
1.	Вся сукупність великих середніх та малих підприємств, зосереджених на визначеній території, діяльність яких орієнтована на виробництво товарів та надання послуг	О.К. Абрамов
2.	Реальний сектор економіки складається з підприємств (нефінансових корпорацій), домогосподарств і неприбуткових установ, що обслуговують домашні господарства. З погляду грошово-кредитної та фінансової статистики домогосподарства та неприбуткові установи, що обслуговують домашні господарства, у деяких випадках об'єднані в один підсектор «Інші резидентні сектори». Сектор економіки, в якому перебувають гроші	Central bank of Armenia [15]
3.	Економічна система, яка забезпечує розвиток усієї системи ринків окремої території, включаючи сукупний потенціал даної території в матеріально-речовому прояві, і весь комплекс економічних відносин, пов'язаних із діяльністю суб'єктів ринку	В.О. Мешков
4.	Сектор, в якому створюється валовий внутрішній продукт. Включає промислове виробництво, яке складається з підприємств добувної і переробних галузей промисловості, сільське господарство, сферу надання промислових, побутових та інших послуг	Discovered. Деньги, банки, страхование, экономика [14]
5.	Сукупність господарюючих суб'єктів, основною діяльністю яких є виробництво товарів і надання нефінансових послуг на ринковій основі	Я.В. Сергієнко
6.	Галузі матеріального виробництва, торгівля, сфера нематеріальних послуг, нефінансові підприємства, домашні господарства, сектор органів держуправління в частині надання не фінансових послуг, сфера культури, науки, освіти	А.Ю. Семенов
7.	Один із секторів національної економіки, до якого входять суб'єкти господарювання, що безпосередньо створюють валову додану вартість та формують валовий внутрішній продукт і національний дохід, виробляючи матеріальні та нематеріальні товари та послуги, які не відносяться до фінансового сектору економіки	О.І. Волот, І.М. Пліско
8.	Представлений нефінансовими корпораціями (великі, малі і середні підприємства), основним видом діяльності яких є виробництво товарів чи надання послуг	Б.І. Пшик
Класифікація на основі акцентування на складові елементи		
9.	Частина економіки, що займається фактично виробництвом товарів і послуг, на відміну від тієї частини економіки, яка пов'язана з покупкою і продажем на фінансових ринках	Finacial Times
10.	Сектор, в якому створюється валовий внутрішній продукт. Включає промислове виробництво, яке складається з підприємств добувної та переробної галузей промисловості	А.Г. Грязнова
11.	Сектор, безпосередньо пов'язаний із матеріальним виробництвом і отриманням прибутку, а також із поповненням державного бюджету	А.М. Шабалін
12.	Сектор, в якому виробляються товари та послуги за допомогою комбінованого використання сировини та інших чинників виробництва (робочої сили, землі, капіталу) або за допомогою виробничого процесу	Б. Маскулл
13.	Складна багатоелементна система з великою кількістю зовнішніх та внутрішніх чинників, що її визначають, а також зі значною сукупністю взаємозв'язків (міжгалузевих, міжсекторальних, міжрегіональних, міжнародних тощо) як усередині цієї системи (на всіх її рівнях), так і з елементами систем вищих рівнів	Н.Я. Юрків
14.	Сукупність галузей економіки, які виробляють матеріальні та нематеріальні товари й послуги, крім фінансово-кредитних та біржових операцій	О. Украинская
15.	Сукупність галузей економіки, які виробляють матеріальні і нематеріальні товари і послуги за винятком фінансово-кредитних і біржових операцій, які відносяться до фінансового сектору економіки	Discovered. Glossary [14]
Класифікація на основі процесного сприйняття		
16.	Сектор, який охоплює діяльність економіки, пов'язану із сукупним попитом і сукупною пропозицією, валовим внутрішнім і національним продуктом, споживанням, заощадженням і нагромадженням капіталу	К. Кобилд
17.	Реальний сектор – кількарівневе поняття. На одному рівні йдеться про рівень виробництва в економіці (зайнятість, інвестиції, дохід, споживання). На іншому рівні йдеться про ціни (споживчі ціни, вхідні ціни, зарплата)	Jan Gottschalk
18.	Реальний сектор відноситься до реальних економічних операцій економіки. Кількісна оцінка, опис та презентація цих операцій відбуваються в рамках Національних рахунків доходів та продуктів (NIPA)	International Monetary Fund
19.	Статистика реального сектору охоплює дані та показники виробництва як у сільськогосподарському, так і в промисловому секторах, валові внутрішні продукти (ВВП), приватні інвестиції та споживання, оптові та індекси споживчих цін / інфляція та зайнятість	Bank of Thailand [17]
20.	Поняття, яке використовується в економічній літературі, публіцистиці, засобах масової інформації для протиставлення процесів структурної перебудови й економічного зростання руху спекулятивних капіталів	Економічний словарь
21.	Сектор економіки, пов'язаний безпосередньо з матеріальним виробництвом, отриманням прибутку і наповненням бюджету	Academic dictionary [16]
22.	Виробництво конкурентоспроможної та високотехнологічної продукції, яке допомагає задовольняти потреби споживачів на внутрішньому та зовнішніх ринках	Н.Л. Зайцев
23.	Фундаментальна основа економічної системи, що включає операції, пов'язані з формуванням валового внутрішнього продукту за винятком фінансово-кредитних, страхових і біржових операцій	Р.А. Кравець
24.	Розкриваючи сутність реального сектору економіки, наголошують на виробництві валового внутрішнього продукту. Він охоплює промислове виробництво, яке складається з видобувних і переробних галузей, сільсько-го господарства, сфери надання промислових, побутових та ін. послуг	С.В. Науменкова, С.В. Міщенко

Джерело: складено автором

не є предметом нашого дослідження, зупинимось на найбільш адекватному, на нашу думку, визначенні реального сектору економіки – «сектору економіки, який потужностями різних суб'єктів господарювання створює валовий національний продукт, виробляючи та надаючи нефінансові товари та послуги».

Реальний сектор економіки залежить від повноцінного функціонування багатьох сфер соціально-економічного розвитку, зокрема, на нього впливають науково-технічний прогрес, податкова та бюджетна політика, рівень залучення інвестицій і розвитку людського капіталу, стан платіжного балансу, загалом рівень світових цін. Зрозуміло, що це лише окремі чинники, які впливають на стан реального сектору, проте вони достатньо очевидно впливають із визначення самого терміна.

Основа реального сектору економіки становить виробництво промислової і сільськогосподарської продукції, де й створюються нові матеріальні блага. Кількісний та якісний розвиток виробничої сфери забезпечує добробут суспільства, зростання доходів населення, створює матеріальну базу для розвитку освіти, охорони здоров'я, культури. Проте такий підхід уже починає доповнюватися реаліями новітньої економіки постіндустріального суспільства, і все більше віддаляється від класичного розуміння функціонування сектору, поширеного протягом десятиліть другої половини ХХ ст.

Так, після Другої світової війни реальний сектор економіки у своєму розвитку зазнав кілька етапів. У колишньому СРСР перший етап – 1945–1950 рр. – це переорієнтація промисловості з військового виробництва на мирне (конверсія); період 1950–1970 рр. характеризувався швидким і ефективним розвитком економіки; 1971–1991 рр. – відносно високий, проте спадаючий темп розвитку. З 1991 р. (вже у пострадянський період) – процес переходу до ринкової економіки (уповільнення економічного зростання, виникнення міжгалузевих диспропорцій, падіння фондів віддачі, ефективності капітальних вкладень, високий рівень мілітаризації економіки колишнього СРСР). Разом із тим перехід до ринкової системи супроводжувався низкою структурних, фінансових і системних криз, що відбулося на темпах розвитку та особливостях реального сектору в Україні. Зважаючи на зміни в структурі національної економіки початку ХХІ ст., зараз до сільського господарства та промисловості, що становили його основу, в реальному секторі додалися будівництво та транспорт і зв'язок (матеріальне виробництво), а у сфері нематеріального виробництва, що зростає достатньо швидкими темпами, – торгівля, готельно-ресторанні послуги,

освіта, креативні індустрії. Надання державної підтримки розвитку реального сектору здійснюється відповідно до пріоритетів, які проголошуються в щорічних посланнях Президента України і закріплюються в Основних напрямках діяльності уряду України [19, с. 117–200].

На сучасному етапі розвитку стратегічне планування економіки є водночас особливо важливим та складним. Військові дії на сході країни, захоплення Криму, руйнування великої частини промислових потужностей та сільськогосподарських угідь суттєво погіршують ефективне управління та практично унеможливають стратегічне планування. Такі управлінські кроки вимагають стабільності та передбачуваності – характеристик, що відсутні як у реальному секторі, так і загалом у державі.

Зважаючи на загальносвітові тренди економічного розвитку (зростання наукоємних виробництв, поширення новітніх технологій, інноваційних процесів, домінування п'ятого технологічного укладу у структурі економічно розвинених країн світу) [18], економіка України перебуває далеко поза цими трендами, оскільки бореться за право відновлення докризового рівня та поступового зростання. Дотримання моделі розвитку, за якої основу реального сектору становлять галузі, орієнтовані на низько технологічні виробництва та експорт сировини, а забезпечення конкурентоспроможності відбувається за рахунок наявності робочої сили, природних ресурсів і капіталу, створило «сприятливі» передумови ворожих утручань агресора та швидкого «підриву» економічного розвитку. У такій ситуації ворогу було достатньо лише завдати точкових ударів по найслабших місцях, виявивши цим усю «крихкість» моделі та зв'язків усередині неї.

Висновки. Зважаючи на важливість реального сектору для розвитку економіки та держави загалом, розроблення відповідних стратегічних та концептуальних документів дасть змогу відновити повноцінне планування економічного розвитку, причому одразу на найновітніших запитах та трендах світової економіки (прірву треба не долати, а «перестрибувати»). Пріоритетним завданням держави в рамках політики розвитку реального сектору є забезпечення суб'єктів ринку і дотичних державних органів систематизованими науково обґрунтованими даними про економічне й політичне становище, що дасть змогу економічним суб'єктам підвищити обґрунтованість своїх рішень у системі загальнодержавного стратегічного планування розвитку як окремих секторів, так і економіки загалом.

Список літератури:

1. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Москва : Политиздат, 1985. Т. 3. 388 с.
2. Іляш Н.І. Концептуальні підходи до визначення поняття «реальний сектор економіки». Інноваційна економіка. 2013. № 8. С. 59–62. URL : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/inek_2013_8_12.pdf.
3. Волог О., Пліско М. Реальний сектор економіки: сутність, складові та його роль в забезпеченні стійкого розвитку економіки держави. *Науковий вісник Полісся Чернігівського національного технологічного університету*. 2016. № 1(5). С. 23–29.
4. Семенов А. Взаємодія банківського і реального секторів економіки України: основні тенденції. *Фінанси, учет, банки*. 2010. № 1(16). С. 181–188.
5. Пшик Б.І. Державне регулювання фінансово-кредитної діяльності: моделі, принципи, напрями вдосконалення. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*, 2009. № 2(7).
6. Науменкова С.В., Міщенко С.В. Сучасна модель фінансової системи: порівняльний аналіз основних підходів. *Фінанси України*. 2006. С. 44–56.
7. Кравець Р.А. Фінансове прогнозування розвитку реального сектору економіки України : дис. ... кандидата економічних наук : 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит». Львів, 2017.
8. Юрків Н.Я. Економічна безпека реального сектора економіки України: стратегічні пріоритети і теоретико-методологічні засади забезпечення : монографія. Львів : ПАІС, 2012. 400 с.

9. Зайцев А. Разработка конкурентной стратегии высокотехнологического предприятия транснационального концерна. *Вопросы инновационной экономики*. 2013. № 2. С. 3–19.
10. Financial Times. URL : <http://lexicon.ft.com/Term?term=real-economy>
11. International Monetary Fund. Official page. URL : <https://www.imf.org/external/research/index.aspx>
12. Gottschalk Jan. Monetary Policy and the German Unemployment Problem in Macroeconomic Models : Theory and Evidence. Springer. 2007. 288 p.
13. Экономический словарь. URL : <http://abc.informbureau.com>
14. Discovered. Glossary. Деньги, банки, страхование, экономика. URL : <http://discovered.com.ua/glossary/realnyj-sektor-ekonomiki>
15. Central bank of Armenia. URL : https://www.cba.am/Storage/EN/publications/statistics/monetary_stat_manual/sectors.pdf. p. 17.
16. Academic dictionary. URL : https://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/28361
17. Bank of Thailand. URL : <https://www.bot.or.th/English/Statistics/EconomicAndFinancial/RealSector/Pages/index.aspx>
18. Собкевич О.В. Проблеми реального сектору економіки України у контексті економічної безпеки держави. *Вісник Миколаївського національного університету ім. В.О. Сухомлинського. Серія «Глобальні та національні проблеми економіки»*. 2017. Вип. 15. С. 136–141.
19. Економічна безпека промисловості: цільовий функціонал та технології управління : монографія / за наук. ред. д.е.н., проф. В. Микитенко. Київ : Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАНУ, МНТУ ім. академіка Юрія Бугая, 2012. 650 с.

Щурко У. В.

Львовская национальная академия искусств

ПОНИМАНИЕ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА В КОНТЕКСТЕ ПЛАНИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Резюме

В статье затрагиваются вопросы трактовки сущности понятия «реальный сектор экономики», его места в системе экономического развития государства. Проведена сравнительная характеристика определения украинских и иностранных ученых, акцентируя на общих и отличительных чертах термина «реальный сектор». На основе проведенного анализа сгруппированы определения термина по специфическим классификационным категориям. Выделены препятствия и перспективы развития реального сектора и указана важность его трансформации на современном, кризисном, этапе развития, осложненного военными действиями. Отмечена приоритетность мер по эффективному управлению сектором в контексте стратегического планирования экономического развития государства.

Ключевые слова: реальный сектор, классификационные характеристики, стратегическое планирование, экономика Украины, инновационное развитие.

Shchurko U. V.

Lviv National Academy of Arts

DETERMINING REAL SECTOR IN THE CONTEXT OF PLANNING ECONOMIC DEVELOPMENT

Summary

The paper raises questions on the interpretation of the concept of "real sector of the economy", its place in the system of economic development of the state. A comparative description of the definition of Ukrainian and foreign scholars is made, emphasizing on the common and distinctive features of the term "real sector". Based on the analysis, the definitions of the term are grouped according to specific classification categories. The obstacles and prospects of the real sector development are outlined and the importance of its transformation at the present, crisis, stage of development, complicated by military actions, is indicated. The priority of measures on effective sector management in the context of strategic planning of economic development of the state is emphasized.

Keywords: real sector, classification characteristics, strategic planning, economy of Ukraine, innovative development.

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 331

Ведерніков М. Д.

Баксалова О. М.

Хмельницький національний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УМОВАХ РИНКОВОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІКИ

У статті досліджено науково-теоретичні основи, методи та практичні рекомендації формування оплати праці в умовах ринкової моделі економіки. Розглянуто поняття вартості робочої сили та ціни цього специфічного товару в угоді купівлі-продажу між власником-роботодавцем та найманим працівником. Окреслено основні організаційно-економічні заходи, вжиття яких є необхідним для подальшого розвитку та вдосконалення оплати праці на засадах ринкової економіки.

Ключові слова: вартість робочої сили, ціна робочої сили, заробітна плата, робоча сила, нормування праці, особисте трудове навантаження, норма праці, тарифна система оплати праці, індивідуальна ціна робочої сили.

Постановка проблеми. Формування в Україні ринкової моделі управління різноманітними виробничими, економічними, соціальними, інформаційними та іншими процесами і явищами, що відбуваються в суспільстві, та успішне вирішення на цій основі стратегічного завдання реформи, що полягає в суттєвому підвищенні рівня життя населення країни, неможливі без вироблення нових підходів до оплати праці персоналу підприємства та побудови ефективної системи її управління. Це пояснюється притаманними заробітній платі унікальними функціями, які вона виконує в системі ринкових розподільчих відносин, що потужно впливають на трудову поведінку працівників та їх спонукання до ефективної та продуктивної праці. Заробітна плата є центром перетинання інтересів держави, окремих її регіонів, персоналу підприємств, фірм, компаній та працівників. Оплата праці безпосередньо впливає на результати діяльності трудових колективів. Вона може як максимально сприяти найбільш повному розкриттю потенціальних можливостей кожного працівника, так і послаблювати їх прагнення щодо досягнення найвищих результатів праці й навіть гальмувати їх. Проте заробітна плата, будучи досить могутнім інструментом впливу на різноманітні процеси, що відбуваються на макро- та мікроекономічному рівнях, нині не виконує в повному обсязі жодну зі своїх функцій та перетворилась на справжнє гальмо соціально-економічного розвитку країни. Ці обставини вимагають вироблення суто ринкових підходів до регулювання оплати праці, що ґрунтуються на основному законі ринкової економіки, а саме законі вартості, за якого робоча сила, як і будь-який інший товар, повинна продаватись та куплятися за певну ціну, в основі якої лежить вартість цього специфічного товару.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Узагальнення останніх наукових досліджень і публікацій у сфері заробітної плати свідчить про те, що в Україні праці вітчизняних вчених та спеціалістів мають не комплексний системний, а фрагментарний характер. Як правило, їх змістом є лише деякі окремі проблемні питання, що пояснюється відсутністю в державі єдиної чіткої державної політики щодо реформування оплати праці та формування ефективного ринкового механізму її управління. Отже, як і раніше, залишається

актуальним питання з'ясування сутності заробітної плати як економічної категорії та подальшого розкриття її функцій в умовах ринкової моделі економіки. Тут розглядаються теоретико-методологічні аспекти заробітної плати, з різних позицій даються трактування цього поняття. Певна частина робіт спрямована на дослідження різноманітних форм і систем оплати праці та їх вдосконалення в аспекті підвищення їх впливу на матеріальні інтереси працівників та підвищення їх мотивації до ефективної праці. Досить мало робіт присвячено дослідженню теорії та практики нормування праці, що пояснюється кризовим станом економіки, згортанням на багатьох підприємствах відділів з організації праці та нормування праці, припиненням підготовки спеціалістів з нормування праці у вищих навчальних закладах тощо. Спостерігається підвищений інтерес спеціалістів та вчених до аналізу стану заробітної плати як загалом по Україні, так і в окремих її регіонах, а також дослідження її впливу на різноманітні аспекти соціально-економічного життя країни, зокрема рівень життя народу, демографію населення, міграцію людей, мотивацію працівників. Досить велику увагу українськими вченими та спеціалістами приділено питанню мінімальної заробітної плати. Тут висуюються різноманітні точки зору, зокрема взаємовиключні: від її всебічної підтримки до повного усунення в теорії та практиці оплати праці. Також досліджено багато інших проблемних питань, зокрема преміювання та стимулювання праці робітників; використання доплат, надбавок, компенсацій; вдосконалення тарифної системи оплати праці; регулювання ринку праці.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас незаслужено мало уваги українськими вченими та спеціалістами приділяється таким фундаментальним проблемам, як врахування вартості та ціни робочої сили в оплаті праці робітників, її купівлі-продажу між певним власником-роботодавцем та найманим працівником, функціонування внутрішнього ринку праці на підприємстві, адже ці питання є наріжним камнем в управлінні оплатою праці персоналу підприємства в умовах ринкової моделі економіки.

Мета статті полягає у виробленні ефективних підходів до регулювання оплати праці персоналу

підприємства, що відповідають умовам та вимогам ринкової моделі економіки, мотивують працівників до найбільш повного розкриття своїх здібностей до праці та досягнення найвищих результатів праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом всього періоду директивно-планової економіки заробітна плата розглядалась виключно як форма розподілу за працею. Проте ринкова трансформація національної економіки України вимагає перегляду старих підходів до розуміння справжньої природи заробітної плати та її регулювання на нових засадах, що відповідають вимогам та умовам ринкових економічних відносин. Загалом можна констатувати, що цей процес розпочався й триває. Однак відбувається він вкрай непослідовно, дуже суперечливо та має половинчастий характер. Так, досі в Україні робоча сила так і не визнана товаром. Відповідно, не визнається право власності працівника на цей товар, що припускає його володіння, вільне розпорядження, найбільш вигідне застосування та отримання певного доходу від його використання. Ці обставини роблять вельми проблематичним застосування у сфері соціально-трудових відносин основного закону ринкової економіки, а саме закону вартості, за якого робоча сила, як і будь-який інший товар, має продаватись та купуватись за певною ціною, в основі якої лежить вартість цього специфічного товару.

Ігнорування закону вартості унеможливило вироблення в Законі «Про оплату праці» нових підходів до оплати праці робітників, адекватних умовам та вимогам ринкової моделі економіки. На рівні підприємства, де безпосередньо відбувається застосування робочої сили, він фактично повторив підходи до оплати праці, які застосовувалися в директивно-плановій економіці. Так, величину тарифних ставок I розряду рекомендується встановлювати не на основі ціни робочої сили, а «в розмірі, що перевищує законодавчо встановлений розмір мінімальної заробітної плати (стаття 6 в Законі України «Про оплату праці»)». Розмір мінімальної заробітної плати рекомендується визначати з урахуванням таких чинників, як вартість величини мінімального споживчого бюджету, загальний рівень середньої заробітної плати, фінансові можливості підприємства, продуктивність праці, рівень зайнятості.

Такий метод визначення величини тарифних ставок є суто адміністративним. Ціна робочої сили як єдиного тарифоутворюючого фактору тут підміняється різноманітними чинниками, які або безпосередньо впливають на розмір тарифних ставок, або є своєрідними орієнтирами під час встановлення їх абсолютної величини. Маніпуляція цими чинниками дає змогу встановити будь-який потрібний розмір тарифної ставки I розряду, отже, всіх подальших тарифних ставок. У реальній економічній практиці тарифна ставка I розряду, як правило, розраховується на основі офіційно встановленого мінімуму заробітної плати. В результаті зрівнялівка та низький рівень оплати праці залишаються домінуючими у сфері розподільних відносин, тому нині, як і раніше, залишається проблемою організація заробітної плати робітників з урахуванням вартості й ціни їх робочої сили. Тільки в цьому разі можна забезпечити якісно новий рівень організації заробітної плати, яка виключає свавілля в матеріальній винагороді, оскільки в цьому разі замість панування суб'єктивного людського фактору починає діяти об'єктивний економічний закон вартості.

Проте між вартістю робочої сили та її ціною немає прямого зв'язку, він має опосередкований характер. Це пояснюється тим, що ціна матеріальних благ, необхідних для відтворення робочої сили, отже, визначення вартості робочої сили відбувається на відповідних ринках товарів та послуг, а ціна робочої сили встановлюється на ринку праці, тому в реальній економічній практиці створюються ситуації, що зумовлюють виникнення суттєвих розбіжностей між вартістю та ціною робочої сили. Як правило, ціна робочої сили відстає від її вартості. Саме такий стан речей характерний для сучасного етапу кризового стану української економіки. Банкрутство підприємств, їх закриття, скорочення обсягів виробництва супроводжуються зростанням цін на товари та послуги. Наслідком цього є відповідне зниження попиту на робочу силу та падіння заробітної плати. За цих умов неодмінно відбувається процес розриву між величиною вартості робочої сили та її ціною. За ступенем поглиблення кризової ситуації в країні цей розрив має стійку тенденцію до збільшення.

Ліквідація відчуження працівника від його робочої сили та набуття ним статусу рівноправного партнера в системі соціально-трудових відносин можливі лише шляхом подолання кризового стану економіки та прискорення її розвитку, що є основою підвищення продуктивності праці, отже, зниження цін на товари та послуги, а також приведення ціни робочої сили до величини її вартості. Водночас необхідно прискорити організацію інфраструктури ринку праці, де для найманих працівників мають бути створені всі умови вибору трудової діяльності згідно з їх професією, спеціальністю, особистою схильністю до певної роботи тощо. При цьому найманий працівник повинен виступати як власник своєї робочої сили, який має право встановлювати її ціну і, пропонуючи на ринку праці свої послуги, вимагати оплати робочої сили згідно з її вартістю. Найманий працівник повинен виступати як самостійна активна особистість, що має право вибрати гідне місце роботи згідно зі своїми вподобаннями, встановлювати різновид своєї діяльності та за допомогою судово-правових органів захищати свої права.

Водночас розвиток та вдосконалення оплати праці робітників в цьому напрямі породжує цілу низку актуальних проблем, що вимагають безумовного вирішення. Перш за все це визначення індивідуальної ціни робочої сили кожного працівника, що є основою встановлення величини його заробітку. Аналіз теорії та практики ринкової економіки показує, що всі дослідження щодо визначення ціни робочої сили проводились головним чином з позиції її попиту та пропозиції на відповідному ринку праці, були спрямовані на встановлення лише деякої середньої ціни середньостатистичного працівника в масштабі країни або її окремого регіону, міста, галузі економіки, сфери діяльності працівників тощо. В цьому аспекті в теорії та практиці світової економіки напрацьовано досить великий науковий та прикладний матеріал, перш за все класиків теорії ринкової економіки, а саме А. Маршала і П. Самуельсона. Останній у своїх працях аналізує співвідношення попиту та пропозиції в різних соціально-економічних та політичних умовах. Спочатку він розглядає так звану досконалу конкуренцію, коли ніщо не заважає вільному вибору покупців та продавців робочої сили, а вплив кожного з них на попит і пропозицію можна залишити без уваги. Потім він розглядає недосконалу конкуренцію на

ринку праці, що враховує рух робочої сили, вплив профспілки, держави, об'єднань власників-роботодавців, географічне розташування підприємств тощо. При цьому основним інструментом аналізу ринку праці є криві попиту та пропозиції, які для різних видів праці мають специфічні особливості. Суттєвий внесок у розроблення цього методу зробив А. Маршал, який створив основи теорії ринкової рівноваги. Точка перетину кривих попиту та пропозиції (так званий хрест Маршала) визначає рівноважну ціну робочої сили й потрібну чисельність працівників певної професії та кваліфікації.

Важливість визначення ціни робочої сили полягає в тому, що робоча сила нерозривно пов'язана з її носієм, а саме найманим працівником. Для безперервного забезпечення відтворення ресурсу робочої сили необхідно забезпечити її постійне оновлення, а для цього необхідно знати витрати на цьому етапі соціально-економічного розвитку суспільства, що вимагаються для адекватного відтворення здатності до праці середньостатистичного працівника та утримання членів його родини, тобто потрібно знати середню вартість і середню ціну робочої сили. Їх врахування в реальній економічній практиці дає змогу встановлювати обґрунтований розмір оплати праці та робити прогнози щодо динаміки його зміни, розробляти стратегії соціального розвитку населення країни чи її окремого регіону, управляти трудовою міграцією людей, впливати на мотивацію персоналу, чітко дотримуватися закону випереджального зростання продуктивності праці порівняно зі зростанням заробітної плати тощо.

Безпосередньо на підприємстві визначення конкретного розміру оплати праці робітників здійснюється через визначення ціни праці. Остання, будучи похідною від ціни робочої сили, дає змогу забезпечити залежність між розміром оплати праці робітника та кількістю виконаної ним роботи, отже, виразити в грошах будь-які витрати праці робітника. Однак при цьому завжди залишається невідомою індивідуальна ціна робочої сили працівника. Відповідно, завжди залишається невідомою ступінь відповідності величини одержуваного ним заробітку ціні його робочої сили. За цих умов завжди немислими є недооцінка одних працівників та переоцінка інших, що робить малоефективним вжиття будь-яких заходів щодо оцінювання, стимулювання та мотивації персоналу підприємства.

Ціна робочої сили, що встановлюється на ринку праці на основі попиту та пропозиції або на основі відтворювальної вартості робочої сили, не може бути індивідуальною ціною купівлі-продажу робочої сили конкретного працівника з двох причин. По-перше, вона є лише деякою середньою ціною середньостатистичного робітника в масштабах країни, її окремого регіону, галузі економіки, міста, сфери діяльності тощо або в межах певної професії, спеціальності, кваліфікаційної групи тощо. По-друге, вона не враховує професіоналізм працівника, його вміння, знання, фізичні дані, продуктивність праці, творче ставлення до роботи тощо, тобто все те, що зумовлює результати його роботи та характеризує справжню цінність робочої сили працівника.

Для визначення індивідуальної ціни робочої сили працівника вимагаються інші підходи, ніж визначення попиту та пропозиції на ринку праці чи грошове визначення витрат, пов'язаних з відтворенням ресурсу робочої сили працівників. Як правильно зазначають С.В. Брагинский та Я.А. Певзнер у своєму бестселері «Політична економія: дискусійні проблеми, шляхи онов-

лення», якщо «прийняти тезу, згідно з якою наймач купує робочу силу, здатність до праці, то необхідно виходити з того, що оцінює він цю здатність не за тим, скільки і чого потрібно робітникові для підтримання його життя і працездатності, а насамперед за результатами праці, тобто за тим, яка плідність праці кожного власника робочої сили зокрема» [1]. Отже, з огляду на логіку розуміння поняття «робочої сили» як здатності людини до праці, сукупності її фізичних та розумових сил, завдяки яким вона здатна виготовляти певні матеріальні блага, визначення індивідуальної ціни робочої сили слід робити саме з позиції здатності робітника до праці, точніше, його здатності виконувати доручену йому операцію (роботу чи комплекс робіт) певної кількості та якості за певний час у конкретних організаційно-технічних умовах виробництва. Для цього необхідно, по-перше, встановити фактично досягнутий рівень реалізації здатності працівника до виконання конкретної роботи з допустимим для практики ступенем точності, по-друге, визначити грошовий еквівалент цих реалізованих здібностей до праці, який буде індивідуальною ціною робочої сили конкретного працівника.

Проте успішне визначення індивідуальної ціни робочої сили працівників ще не означає встановлення кожному з них заробітної плати на її рівні, отже, вирішення всіх питань оплати праці. Індивідуальна ціна робочої сили лише показує, скільки коштує найбільш повна реалізація здатності працівника виконувати операцію (роботу чи комплекс робіт) належної якості за певний час у конкретних організаційно-технічних умовах виробництва. Сутність полягає в тому, що в реальній виробничій практиці ступінь реалізації здібностей працівників може бути будь-яким. Відповідно, фактичні результати праці робітника можуть бути різними та коливатися в досить широких межах. При цьому вони можуть або збігатися, або бути менше, ніж результати праці, які відповідають потенційним здібностям робітника до праці. Причини можуть бути різними, зокрема відсутність належних санітарно-гігієнічних умов виробництва; низька трудова дисципліна; порушення технологічної дисципліни виробництва; незадовільний морально-психологічний клімат в колективі; незапланований дрібний ремонт і наладка машин, обладнання; простой в роботі за відсутності сировини, матеріалів, електроенергії. Нарешті, у працівника може бути просто відсутня потреба найбільш повно реалізувати себе в роботі та працювати з найбільш повною віддачою своїх сил і здібностей до праці. З цих та інших причин необхідна організація заробітної плати працівників з повномасштабним застосуванням всіх її складових елементів, таких як нормування праці, тарифна система оплати праці, форми та системи оплати праці, стимулювання праці, мотивування персоналу підприємства. Тільки в цьому разі можна точно визначити результати праці робітника та відповідний їм розмір заробітної плати. Водночас врахування індивідуальних здібностей до праці та ціни робочої сили в оплаті праці робітників вимагає кардинального реформування всієї системи організації заробітної плати.

Перш за все потрібні істотні зміни в нормуванні праці. Річ в тім, що наявні підходи до нормування праці передбачають визначення лише деяких середніх витрат праці, що необхідні робітнику середніх здібностей до праці для виконання операції (роботи або комплексу робіт) у певних орга-

нізаційно-технічних умовах виробництва. Такі витрати праці приймаються за норму праці, яка виконує низку важливих функцій. За її допомогою робляться розрахунки навантаження устаткування та робочих місць, встановлюється потрібна чисельність працівників, визначається виробнича потужність підприємства та його окремих структурних підрозділів, здійснюється оперативне-виробниче планування тощо. Практично жодне управлінське рішення, що приймається у сфері менеджменту підприємства, фірми, компанії, корпорації, не приймається без урахування норми праці. Вона впливає на мотивацію персоналу підприємства, визначає ставлення до праці, значною мірою формує соціально-психологічний клімат в трудовому колективі тощо. Проте індивідуальна ціна робочої сили, що визначається з позиції здібностей робітника до праці, вимагає визначення особистого нормативного навантаження, тобто саме тієї кількості та якості праці, що може за певний час (такт потоку, годину, зміну, місяць, квартал, рік тощо) виконати певний працівник (згідно зі своїми здібностями до праці) в певних організаційно-технічних умовах виробництва, а також обміняти на відповідний розмір заробітної плати. Фактично це є принципово новою задачею в теорії та практиці нормування праці, а це означає перехід його на новий та вищий діалектичний ступінь свого розвитку.

Істотного коректування вимагає також тарифна система оплати праці. В її нинішньому вигляді вона забезпечує диференціацію оплати робітників тільки залежно від їх кваліфікації, тобто враховує тільки якісні відмінності в праці. Водночас світовий досвід показує, що вона успішно може застосовуватися для диференціації заробітної плати робітників залежно від досягнутих результатів роботи. Здійснюється це за допомогою застосування гнучкого тарифу або введення декількох тарифних ставок в межах одного й того ж розряду.

Внутрішньорозрядна диференціація тарифних ставок – це новий напрям розвитку та вдосконалення тарифної оплати, що забезпечує зв'язок кількісних результатів праці робітника з його оплатою. Однак успішним застосування диференційованих тарифних ставок може бути тільки за їх всебічної наукової обґрунтованості щодо їх абсолютної величини, діапазону зміни, абсолютного та відносного зростання, а також механізму їх встановлення конкретному працівнику. У зв'язку з цим найважливішими завданнями фахівців та вчених нині є вироблення науково-методичних та практичних рекомендацій щодо диференціації тарифних ставок всередині кожного розряду та їх всебічне обґрунтування.

Особисте трудове навантаження та диференціація тарифних ставок за умов застосування гнучкого тарифу зумовлюють необхідність персоналізації заробітної плати працівників. В умовах відносно незмінного особистого трудового навантаження та відносно постійної тарифної ставки, встановлених конкретному працівнику відповідно до його інди-

видуальних здібностей щодо виконання конкретної операції (роботи, комплексу робіт) у певних організаційно-технічних умовах виробництва та реально досягнутих результатів роботи, заробітна плата працівника буде деяким фіксованим заробітком, який, з одного боку, буде індивідуальною ціною робочої сили, що виплачується йому за фактичну реалізацію його здібностей до праці, тобто за продаж своєї робочої сили, а з іншого боку, буде грошовою винагородою, яка виплачується робітнику за виконання певної кількості та якості праці, тобто відповідно до особистого трудового навантаження.

Такий підхід до визначення заробітків працівників вимагає вироблення принципово нової системи оплати праці, тобто нового організаційно-економічного механізму співвідношення витрат і результатів праці робітника та розміру належної йому заробітної плати. Квінтесенція його створення полягає в пошуку способу інтеграції заробітної плати, що розуміється як ціна робочої сили та заробітної плати, яка виступає у формі грошової винагороди за певну кількість та якість виконаної роботи. Застосування такого механізму в реальній економічній практиці вимагає розроблення комплексної системи її впровадження, яка повинна враховувати специфічні особливості підприємства, відповідати сучасному рівню розвитку науки, техніки та виробництва, а також враховувати загальну тенденцію економічного розвитку суспільства, що пов'язана з ринковою трансформацією національної економіки країни.

Висновки. На основі узагальнення вищезазначеного можемо зробити висновок, що організація оплати праці робітників в умовах ринкової моделі економіки пов'язана з урахуванням вартості та ціни робочої сили, а її розвиток у цьому напрямі вимагає вирішення таких завдань:

1) формування нової інтегрованої моделі оплати праці робітників, заснованої на взаємозбагаченні та взаємному доповненні заробітної плати, що розуміється як ціна робочої сили, яка виступає у формі розподілу за працею;

2) розроблення теоретичних підходів та методичних рекомендацій кількісного оцінювання індивідуальних здібностей працівників до праці та визначення для кожного з них особистого трудового навантаження;

3) всебічне теоретико-методологічне обґрунтування поняття індивідуальної ціни робочої сили, визначення способу її врахування в оплаті праці персоналу підприємства;

4) формування та обґрунтування ринкової моделі організаційно-економічного механізму співвідношення витрат і результатів праці робітника та розміру належної йому заробітної плати;

5) розроблення методичних рекомендацій персоналізації оплати праці робітників в умовах колективної форми організації праці;

6) створення комплексної системи впровадження в реальну економічну практику нової системи оплати праці робітників.

Список використаних джерел:

1. Брагинский С.В., Певзнер Я.А. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. Москва : Мысль, 1991. 299 с.
2. Васильчик С.В., Жидяк О.Р., Полянич Т.М. Теоретичні основи формування оплати праці на підприємстві. Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. Вип. 21.12. Львів : РВВ НЛТУ України, 2011. С. 152–157.
3. Гадзевич О.І. Оплата праці в умовах ринку: теорія, практика. Київ : Кондор, 2008. 400 с.
4. Мандибура В.О. Аналіз економічних та правових методів регулювання мінімальної заробітної плати (досвід країн ринкової економіки). Київ : Київська правда, 1997.
5. Кравчук Л.С., Дзюба Т.А. Характеристика впливаючих факторів на рівень заробітної плати. *Інноваційна економіка*. 2010. № 4. С. 110–112.

6. Кулініч І.О. Ринок праці та зайнятість населення в Україні: соціально-економічний аналіз. *Сталий розвиток економіки*. 2010. № 2. С. 20–26.
7. Максимець Ю.В. Заробітна плата як визначальний чинник мотивації праці в ринковій економіці. *Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць*. Вип. 10.10. Львів : РВВ НЛТУ України, 2008. С. 224–229.
8. Мелешкова С.В., Спасенко Ю.І. Заробітна плата як мотиваційна складова продуктивної зайнятості. *Україна: аспекти праці*. 2006. № 6. С. 9–17.
9. Пищуліна О.М. Нова ідеологія реформування заробітної плати: потреба та перспективи. *Стратегічні пріоритети*. 2007. № 1. С. 133–140.
10. Цивінська Т.М. Актуалізація питань оплати праці на підприємствах. *Ринок праці та зайнятість населення*. 2013. № 1 (34). С. 17–20.

**Ведерников М. Д.
Баксалова О. М.**

Хмельницький національний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ОПЛАТЫ ТРУДА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИКИ

Резюме

В статье исследованы научно-теоретические основы, методы и практические рекомендации формирования оплаты труда в условиях рыночной модели экономики. Рассмотрены понятия стоимости рабочей силы и цены этого специфического товара в договоре купли-продажи между собственником-работодателем и наемным работником. Очерчены основные организационно-экономические меры, принятие которых является необходимым для дальнейшего развития и совершенствования оплаты труда в условиях рыночной экономики.

Ключевые слова: стоимость рабочей силы, цена рабочей силы, заработная плата, рабочая сила, нормирование труда, личная трудовая нагрузка, норма труда, тарифная система оплаты труда, индивидуальная цена рабочей силы.

**Vedernikov M. D.
Baksalova O. M.**

Khmelnitsky National University

CONCEPTUAL WAYS TO PAY LABOR IN THE CONDITIONS OF THE MARKET ECONOMY MODEL

Summary

The research-theoretical bases, methodical approaches and practical recommendations of wage formation in conditions of a market model of economy are researched. The concept of labor cost and the price of this specific product in the sales agreement between the owner-employer and the hired employee is considered. The main organizational and economic measures necessary for further development and improvement of remuneration on the basis of a market economy are outlined.

Key words: labor cost, labor price, wages, labor force, labor standardization, personal labor load, labor norm, tariff system of wages, individual labor price.

УДК 65.012.8

Бойко І. В.

Університет економіки та права «КРОК»

БІХЕВІОРИСТИЧНІ ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено вплив поведінки споживачів на просування інноваційних непродовольчих товарів та послуг як зовнішній фактор впливу на економічну безпеку підприємства. Виділено біхевіористичні фактори, які формують або руйнують інноваційну складову економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: економічна безпека, інновації, поведінка споживачів, непродовольчі товари.

Постановка проблеми. Одним з найголовніших зовнішніх чинників, що безпосередньо впливають на маркетингову стратегію підприємства та його економічну безпеку, є ставлення споживачів до запропонованого компанією продукту. Особливо сильно такий вплив проявляється у сфері інноваційних продуктів та послуг, тому для менеджменту компанії постає завдання

вдалого формування позитивного масового ставлення споживачів до продукту. Такі завдання можна вирішити за допомогою застосування прийомів з поведінкової економіки. Правильне використання таких методів дає маркетологам та спеціалістам з економічної безпеки підприємства можливість розуміти та прогнозувати споживчі рішення, які впливають на життєвий цикл про-

дукту, відповідно, на всю систему економічної безпеки підприємства. Для непродовольчих товарів характерна власна специфіка, оскільки до них здебільшого відносяться нові технологічні продукти або товари тривалого використання, тому методи, які використовує поведінкова економіка для таких товарів або послуг, відрізняються від методів, які використовуються для товарів широкого вжитку. Розуміння цих методів може зробити інноваційну розробку успішною та поліпшити стан економічної безпеки підприємства. Навпаки, нерозуміння таких специфічних методів може суттєво зменшити або загалом зруйнувати шанси на успіх початково вдалої інноваційної концепції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням використання методів біхевіоризму для забезпечення економічної безпеки підприємств присвячено роботи таких науковців, як Є.А. Івченко [1], О.Б. Раца [2], Ю.С. Погорєлов [3]. Проблемам вивчення поведінкової економіки і факторів, що впливають на подальше просування та попит на непродовольчі інноваційні товари й послуги, присвячені роботи таких вчених, як Д. Канеман [4; 5], А. Тверскі [5], Ф.С. Бартлетт [6; 7], С.Е. Аш [8], Р. Чальдіні [9]. Водночас невивченими залишаються питання впливу факторів поведінкової економіки на економічну безпеку підприємств інноваційного сектору, зокрема на ринках непродовольчих товарів та послуг.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Недостатньо вивченою та проаналізованою частиною загальної проблеми є визначення факторів поведінкової економіки, що впливають на інноваційну складову економічної безпеки підприємства у сфері непродовольчих товарів.

Мета статті полягає у визначенні поведінкових факторів, що формують успішність маркетингової стратегії інноваційного продукту, та їх впливу на інноваційну складову економічної безпеки підприємства в сегменті непродовольчих товарів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Маркетингова складова в системі економічної безпеки все більше починає виділятися в окремий напрям та об'єднувати у собі такі поняття, як ринкова, збутова, комерційна та інтерфейсна безпека [10; 11]. На неї впливає інформаційна складова економічної безпеки, котра є інструментом інформаційно-аналітичного забезпечення підприємства та збереження інформації. Вона впливає опосередковано на інноваційну стратегію підприємства через вплив на маркетингову складову [11], тому остання безпосередньо формує інноваційну політику суб'єкта підприємницької діяльності через забезпечення правильного вибору стратегії підприємства на ринку [11]. Через це маркетингологам на інноваційному підприємстві потрібно шукати методи отримання об'єктивної інформації про поведінку споживачів для вироблення правильної маркетингової стратегії, що впливає на економічну безпеку підприємства загалом.

Коли Даніель Канеман (лауреат Нобелівської премії з економіки 2002 року) опублікував у 2011 році книгу «Думай повільно... вирішуй швидко» [5], фахівці з маркетингових досліджень почали приділяти більше уваги поведінці споживачів. Д. Канеман у своїй теорії показує, як люди формують враження, розвивають сприйняття та приймають рішення,

покладаючись на пріоритетні розумові процеси. Ці процеси є швидкими, інтуїтивними, сильно залежать від минулого досвіду й часто пов'язані з емоціями (так звана система «1»). Система «1» може бути описана як робочий режим людини за замовчуванням, на відміну від системи «2», що є більш повільним та логічним способом мислення, який ми, як правило, не бажаємо застосовувати. Виходячи з цієї теорії, багато маркетологів формують моделі концепційних тестувань своїх інноваційних продуктів.

Біхевіоризм, або поведінкова економіка, – це застосування психології для розуміння та прогнозування споживчих рішень, що висвітлює багато принципів, які лежать в основі поведінки споживачів. Є.А. Івченко [1] вважає, що особистість є сукупністю поведінкових реакцій, отже, є предметом навчання. Та чи інша поведінкова реакція виникає на певний стимул чи ситуацію. Це проливає світло на те, як споживачі оцінюють свої можливості, враження та визначають переваги, перш ніж насправді прийняти рішення про купівлю товару або зробити вибір з представлених позицій. Застосування таких підходів до непродовольчих товарів має відмінності від товарів широкого вжитку, оскільки споживачі оцінюють типові споживчі упаковані товари, на що впливають інші фактори. Це, як правило, ринкові ситуації, коли покупці товарів широкого вжитку мають велику кількість орієнтирів. Наприклад, від уявлення про категорії продуктів, подібності випадків використання, повторюваних та частих випадків покупки та споживання. Однак з'являються чіткі розбіжності, коли ми розглядаємо застосування біхевіоризму для непродовольчих товарів, таких як технологічні продукти, товари тривалого користування, медичне обслуговування.

Отже, доцільно висвітлити шість факторів, що виходять з поведінкової економіки, які можуть зробити або порушити стан інноваційної безпеки підприємства в галузі технологій, товарів тривалого використання, послуг та інших галузей, не пов'язаних з товарами широкого вжитку.

1) Звернення уваги на реальну потребу споживача незалежно від того, чи робить це життя простішим, заощаджує час або усуває певні негативні наслідки. Інновації мають корелюватися з потребами людей і тим, як вони живуть. Інновації в технологічному секторі та секторі послуг часто змушують потенційних покупців виходити за рамки сформованих стереотипів, коли вони розглядають ці інноваційні пропозиції. Такі нововведення можуть підштовхнути споживачів звертати увагу на продукцію або послуги у вибраних категоріях товарів. Це відбувається, коли інновація сприйнята, враження та переваги сформовані, а споживачі вимагають закріплення результату їх вибору, але після придбання товару їх позитивне сприйняття може змінитись на негативне через об'єктивні фактори та неправильне позиціонування товару. Одним з найбільш ефективних засобів уникнення прийняття помилкових рішень є використання попереднього досвіду [5]. Цей варіант є також найефективнішим для споживачів, тому що не вимагає від них розгляду нових варіантів та обробки великої кількості інформації. Проте на ринках інновацій у сфері технологій, товарів тривалого використання та сервісу такий інструмент не завжди діє. В результаті цього споживачі більш глибоко залучаються до оброблення інформації про нові можливості.

Це може перебувати під впливом швидкого враження, як у системі «1», або набагато повільнішого та більш жорсткого, як у системі «2». Прикладом цього може бути, сервіс “Google Pay” (спочатку він називався “Google Wallet”), коли споживачі створювали швидкі позитивні враження від цієї системи на основі обіцянки від компанії-розробника продукту, а саме «перетворити Ваш мобільний телефон в гаманець» [12]. Однак, перевіряючи “Google Wallet” за рамками їх початкових вражень, потенційні клієнти сервісу з’ясували, що їх мобільний пристрій не підтримує цей сервіс. Це пов’язане з тим, що NFC (стандарт Near Field Communication) був погано поширений в момент запуску проекту, існувала замкнутість гаманця навколо операційної системи Андроїд [13], тобто вони перейшли від враження до факту. Отже, необхідність ребредингу в “Google Pay” частково також можна пов’язати з тим, що компанія хотіла би, щоби під час рестарту сервісу у споживачів не було асоціацій з невдалим досвідом. Згідно з даними “ComScore” [14] 41% респондентів з п’яти різних країн заявили, що обізнані про цю систему, а тільки 8% користувались нею. Тобто вдала маркетингова ідея, яка була розрахована на велику кількість людей, абсолютно не враховувала те, що будуть залучені користувачі, що не зможуть скористатись послугою, а це може нести ризики, які можуть вплинути на економічну безпеку такого інноваційного бізнес-проекту.

Отже, щоб інноваційний продукт був успішним, можна було знизити ймовірність невдачі під час його впровадження, команда підприємства, що спеціалізується на економічній безпеці, повинна звертати увагу на реальну потребу споживача, тобто повинна бути сформована конкретна цільова аудиторія, потребу якої буде задовольняти запропонований продукт.

2) Забезпечення різноманіття лінійки продукту з-поміж інших. Це дає дві прямі переваги продукту перед іншими. По-перше, це підвищує ймовірність того, що споживачі звернуть на нього увагу, а це є першим кроком до вибору. По-друге, встановлення візуальної відмінності посилює вплив на сприйняття привабливої інновації.

Життя сучасної людини пов’язане з пристроями для орієнтації, місця розташування, пошуку альтернатив, переглядів, порівняння, оцінювання тощо. Це робить застосування системи «2» дуже низькою, існує більша ймовірність того, що наші перші враження відіграють ключову роль (спрацює система «1»). Наприклад, можна розглянути покупців пристроїв або розважальних систем. Їх увагу спочатку можна привернути до деяких варіантів через певні сигнали, такі як марка, ціна, специфічні функції, естетика та розташування в магазині. Однак коли потенційні споживачі використовують свій пристрій для пошуку онлайн-відгуків на сторінці магазину, то їхні думки та припущення можуть бути швидко та сильно змінені під впливом нового враження.

Психологи, які вивчають споживчі ринки, давно встановили, що у людей є бажання максимально збільшити вигоду, а також прагнення мінімізувати зусилля. Тиск з боку виробника задля привернення уваги та оброблення інформації, пов’язаної з інноваціями на ринках, непродуктивних товарів, діє потужніше, ніж використання застарілого попереднього досвіду або знань, а також штовхає споживачів постійно вирішувати, брати участь чи ні. Це не саморефлексивний

процес. Швидше, це автоматичний та значною мірою несвідомий аналіз витрат і вигід, який показує рівень мотивації. Крім того, він відповідає на питання про те, чи слід споживачам приділяти увагу, підтримувати увагу та обробляти інформацію. Отже, компаніям доцільніше використовувати непрямий механізм для виявлення впливу мотивації та «витрат» на ймовірну поведінку. Для цього потрібно знати, до якої міри споживачі будуть шукати більше інформації після того, як вони піддаються певному інформаційному впливу про інновації. Такий спосіб може бути одним з найбільш ефективних прогностичних факторів поведінки в різних секторах та надати багато інформації для формування правильної стратегії просування товару на ринок з найбільшою мінімізацією ризиків, пов’язаних з поведінкою споживача. Мотивація – це те, що рухає споживача. Вона спочатку відбувається зсередини, як враження та бажання, а потім назовні, як поведінка під час купівлі. Ключовий показник маркетингових тестів – це необхідність вимірювання, чи вирішує проблему новий продукт або задовольняє потребу. Це вимірюється як швидке враження того, як новий продукт або послуга резонує зі споживачем.

Біхевіоризм (від схем Ф.С. Бартлетта [6; 7; 15] до контрастної моделі Тверського [16]) показує, як диференціація, тобто подібності та відмінності між товарами, відіграє дуже важливу роль у формуванні вражень. Технології, товари тривалого користування та інновації у сфері послуг пропонують багато елементів, завдяки яким різноманітність може бути передана споживачам та сприйматися споживачами. Такими елементами можуть слугувати реклама, розподіл ринку, очікування щодо продукту, споживчий досвід, естетика та візуальна привабливість, відмінні риси, ціноутворення, загальне враження, відчуття тощо. Технологічний сектор забезпечує продукування багатьох інновацій, що створюють значну диференціацію у споживачів, тому що вони суттєво порушують деякі або всі елементи досвіду споживачів. Безперечно, це стосується таких сервісів, як “Uber” та “Airbnb”. Отже, одним з ключових показників сучасних маркетингових тестів, орієнтованих на поліпшення економічної безпеки, повинна бути диференціація, яка вимірюється як сприйняття «нового та іншого» залежно від того, як споживачі будуть робити диференціювання.

Отже, завданням команди маркетологів має стати забезпечення різноманіття лінійки продукту з-поміж інших. Невиконання цього (забезпечення різноманіття лінійки продукту з-поміж інших) може суттєво вплинути на те, що інноваційний товар буде непоміченим, а обсяги продажів не досягнуть потрібного рівня, що суттєво позначиться на всій економічній безпеці.

3) Під час створення бажання купівлі товару треба зменшувати ефект невизначеності. Приваблива інновація формує бажання, але страхи та невпевненість створюють перешкоди, що стають на заваді здійснення покупки. Механізм довіри/недовіри спрацює за такими параметрами, як сильно, рано та швидко. Побожання та невизначеність потребують попереднього вирішення, щоби споживачі переходили від уваги до взаємодії, а не вимикали її. Проте таке перемикання уваги може бути відновлено надалі, оскільки перші споживачі нового товару самі стають потужним сигналом довіри для всіх інших.

Соціальні психологи та неврологи вважають, що довіра є ефективним механізмом вирішення складних проблем, особливо в ситуаціях ризику та невизначеності. Реакціям споживачів на інновації в технологіях, товарах тривалого користування та послугах іноді притаманні невисловлені страхи або непевність, що створює недовіру, а також гальмує процес перетворення ймовірного споживача на реального. Дослідження [8; 9; 17; 18] чітко показують, що відсутність довіри гальмує процес привертання уваги та зменшує ймовірність залучення споживачів та їх бажання обробляти інформацію про інновації. Багато соціальних психологів, такі як С.Е. Аш [8] та Р. Чалдіні [9], широко описують вплив інших людей на індивідуальні вподобання, рішення та вибір. Інші, такі як Е. Роджерс [17] та Ф.М. Басс [18], описали та формалізували зв'язок між ставленням суспільства до інновації та поширенням інновацій. Після того, як «новатори» [18] та «ранні впроваджувачі» [18] вже користуються інновацією, починають існувати умови для того, щоб інші могли долучитись до користування таким продуктом та прискорити поширення інновацій на своєму цільовому ринку. Звичайно, доступність та ціна можуть слугувати бар'єрами поширення інновації. Однак інші фактори також впливають на те, з якою швидкістю будуть прийматись рішення суб'єктами ринку. Так, зростання впливу соціальних мереж може посилювати та прискорювати ефект залучення нових користувачів від прийняття інновацій «ранніми впроваджувачами».

Можна розглядати сервіс "Spotify" як приклад вдалого використання соціальних зв'язків. Цифровий музичний сервіс зріс із 6 мільйонів платних підписок у 2013 році до 83 мільйонів станом на другий квартал 2018 року [19]. Окрім агресивного географічного поширення, сервіс створив сильні мережеві ефекти за допомогою спільних списків відтворення, загальних списків відтворення та обміну піснями з підключенням "Spotify". Чим більше нових зв'язків "Spotify" робить на своїй платформі, тим вище його привабливість для потенційних абонентів. Треба визнати, що на ранньому етапі музика була ідеальним сектором побудови бізнесу на основі підписки за допомогою потужних мережевих ефектів через соціальну природу музичного досвіду.

Отже, під час створення бажання купівлі товару треба зменшувати ефект невизначеності. Для цього спеціалістам з маркетингу потрібно зменшувати страхи, а дієвим інструментом для цього є перші споживачі нового товару, які самі стають потужним сигналом довіри для всіх інших.

4) Прискорення ефекту «дифузії». Е. Роджерс [17] визначає «дифузю» як процес, за допомогою якого інновація (наприклад, нові ідеї, процеси або товари) протягом часу передається через певні канали серед членів соціальних систем. У цифрову еру збільшуються можливості підвищення швидкості ефекту дифузії та збільшення часу відшкодування. У зростаючому числі секторів швидкі зміни технологій означають коротший життєвий цикл продукту, тому час окупності стає критичним. Іноді новація може демонструвати обмежений вплив у короткостроковій перспективі, але масштаби та форма цього змісту можуть сильно вплинути на швидкість дифузії на цільовому ринку та час відшкодування. Моделювання ефектів дифузії допомагає маркетологам максимі-

зувати ринкові можливості та ретельно планувати свою дорожню карту для майбутніх інновацій.

Під час дослідження поведінки споживачів система «1» не може бути зведена тільки до емоцій. Покладання виключно на емоції та наміри іноді може привести до серйозних спотворень того, як споживачі діють на ринках непродовольчих товарів. Прикладом цього може слугувати ставлення потенційних споживачів до стандарту (роздільної здатності) відео "Ultra High Definition 4K". Нині існує висока емоційна зацікавленість у такому продукті, однак продажі таких телевізорів залишаються повільними, оскільки потенційні покупці, досліджуючи інформацію, пов'язану з тим, як важко потоково переглядати фільм у стандарті "4K", відмовляються від придбання таких пристроїв. Це навряд чи зміниться, поки кабельна мережа не буде придатна для опрацювання великих файлів такого формату. Отже, споживчі тести повинні вимірювати як емоції, так і наміри покупців. Водночас керівництво підприємства, яке випускає інноваційний продукт, має усвідомлювати, що залучення споживача та процес «правильного» вибору й купівлі товару, повинен бути насамперед простим.

Отже, прискорення ефекту «дифузії» стає також важливим завданням у системі економічної безпеки. У зростаючому числі секторів швидкі зміни технологій означають коротший життєвий цикл продукту, тому час окупності стає критичним чинником, що впливає на економічну безпеку у середньо- та багатостроковій перспективі.

5) Максимізація цінності продукту. Покупець повинен сам бачити цінність продукту, а не через ціни, які виставляє виробник. Це означає, що важливо визначити, як сильно інновації співвідносяться з потенційними покупцями та їхньою готовністю платити (бажано за допомогою методів, які показують готовність платити, наприклад моделі вибору, а не безпосередніх запитань). Маркетингові тести для підвищення економічної безпеки інноваційних підприємств повинні ретельно досліджувати різні аспекти реакції споживачів на інновації в технологічному секторі, товарах тривалого використання, сервісах та на інших ринках, що не належать до продовольчих товарів. Такі тести мають вимірювати швидкі враження споживачів від впливу на них запропонованих інновацій. Вимірювання цих вражень має відображати, які механізми будуть використовуватись для інформування, привертання уваги та розуміння інновацій, а саме мотивація та витрати, довіра (вплив вірогідності та ясності), диференціація, емоції та наміри. Маркетингові плани та реагування на ціну ще більше стимулюють очікування споживчого попиту. Це означає, що важливо визначити, як сильно інновації співвідносяться з потенційними покупцями та їхньою готовністю платити.

6) Маркетинговий натиск та розроблення маркетингової програми навколо продукту. Коли під час впровадження інновації не вдається залучити достатню кількість споживачів, одним з варіантів є збільшення маркетингового натиску, наприклад збільшення витрат на медіа та підвищення доступності купівлі, для збільшення кількості проданого продукту. Кращим варіантом буде розроблення маркетингової програми щодо просування інноваційної продукції. З цієї причини важливими є виділення інноваційного архетипу продукту, який просувається на ринку, та імплементація релевантної бізнес-стратегії для нього. Ключовою причиною успіху інноваційного продукту

повинна бути здатність компанії завчасно зафіксувати важливі аспекти того, як споживачі реагують на інновації на ринках непродовольчих товарів, за допомогою різних видів досліджень.

Такі основні розуміння, отримані від науки про поведінку споживачів, дуже тісно пов'язані з економічною безпекою. Стратегія розроблення інноваційного товару в галузі технологій, товарів тривалого використання, послуг та інших галузей, не пов'язаних з товарами широкого вжитку, повинна відповідати принципам поведінки цільової категорії споживачів, отриманих у маркетингових та залучення потенційних споживачів на ринках таких товарів сильно пов'язане з питанням невизначеності. Отже, ефективний фахівець з економічної безпеки повинен розуміти на тому, як

Висновки. Нині сектор непродовольчих інноваційних товарів швидко розвивається та потребує суттєвої уваги як фахівців з економічної безпеки, так і фахівців з маркетингу. Це пов'язане з тим, що залучення потенційних споживачів на ринках таких товарів сильно пов'язане з питанням невизначеності. Отже, ефективний фахівець з економічної безпеки повинен розуміти на тому, як

можуть діяти споживачі за різних обставин, які фактори діють на їх поведінку, тому у статті досліджено, як можуть діяти споживачі, які фактори поведінки притаманні їм під час вибору інноваційних товарів. Проаналізовано бар'єри та загрози, що виникають на шляху просування інноваційного непродовольчого товару, висвітлено приклади вдалих маркетингових стратегій і таких, що спричинили ризик для просування товару. Отже, можна визначити, що спеціаліст у галузі економічної безпеки під час впровадження інновацій на ринках непродовольчих товарів повинен звертати увагу на реальну потребу споживача; забезпечувати різноманіття лінійки продукту з-поміж інших; зменшувати ефект невизначеності під час створення бажання купівлі товару; прискорювати ефект «дифузії» інновації; максимізувати цінність продукту для споживача; впроваджувати маркетинговий натиск; слідкувати за тим, щоби просування інноваційної продукції було як частиною маркетингової стратегії, так і ланкою програми економічної безпеки підприємства.

Список використаних джерел:

1. Івченко Є.А. Каузальний характер трансформацій в системі економічної безпеки підприємства. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2017. № 2. С. 192–197.
2. Раца О.Б. Стратегічне управління споживчою поведінкою підприємства у системі забезпечення економічної безпеки. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2017. № 23. С. 171–174.
3. Погорелов Ю.С., Гавловская Н.И. Формирование бихевиоривистской модели функционирования механизма экономической безопасности внешнеэкономической деятельности предприятия в системе управления предприятия. *THE CAUCASUS*. 2016. № 15. С. 26–27.
4. Канеман Д. *Думаю медленно... решаю быстро*. Москва : АСТ, 2013. 625 с.
5. Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы. *Психологический журнал*. 2003. № 4. С. 75–79.
6. Bartlett F.C. Remembering: A Study in Experimental and Social Psychology. Cambridge : Cambridge University Press, 1932.
7. Bartlett F.C. Some problems of scientific thinking. *Ergonomics*. 1959. Vol. 2. № 3. (в рус. пер. «Психика человека в труде и игре», Москва, 1959).
8. Asch S.E. Forming impressions of personality. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*. 1946. № 41.3. P. 258.
9. Чалдини Р. Психология влияния. Убеждай, воздействуй, защищайся. Санкт-Петербург : Питер, 2010. 336 с.
10. Лук'янчикова А.С. Функціональні складові економічної безпеки підприємства. Інформаційна та економічна безпека (INFECO-2016) : матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф., м. Харків, 28–30 квітня 2016 року. Київ : УБС НБУ, 2016. С. 73–76.
11. Бойко І.В. Особливості структури системи економічної безпеки у діяльності інноваційних підприємств. *Причорноморські економічні студії*. 2018. № 26. С. 104–109.
12. Coming soon: make your phone your wallet. Офіційний блог Google. 2011. URL: <https://googleblog.blogspot.com/2011/05/coming-soon-make-your-phone-your-wallet.html>
13. Milian M., Levy A. Google Wallet Is Leaking Money. Bloomberg. 2013. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2013-06-06/google-wallet-is-leaking-money>
14. Jacobs A. Digital Wallet Road Map 2013. ComScore whitepaper. 2013. URL: <https://www.comscore.com/Insights/Presentations-and-Whitepapers/2013/Digital-Wallet-Road-Map-2013>
15. Brewer W.F., Treyens J.C. Role of Schemata in Memory for Places. *Cognitive Psychology*. 1981. Vol. 13. P. 207–230.
16. Johnson M.D., Horne D.A. The contrast model of similarity and comparative advertising. Cornell University, School of Hotel Administration. 1988. URL: <http://scholarship.sha.cornell.edu/articles/679> (дата звернення: 24.05.2018).
17. Rogers E. Diffusion of Innovations. Simon and Schuster, 2010. 518 p. ISBN 9781451602470.
18. Bass F.M. Comments on “a new product growth for model consumer durables the bass model”. *Management science*. 2004. P. 1833–1840.
19. Spotify Technology S.A. Announces Financial Results for Second Quarter 2018. Spotify. Investors. 2018. URL: <https://investors.spotify.com/financials/press-release-details/2018/Spotify-Technology-SA-Announces-Financial-Results-for-Second-Quarter-2018/default.aspx>

Бойко І. В.

Університет економіки і права «КРОК»

БИХЕВИОРИСТИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

В статье исследовано влияние поведения потребителей на продвижение инновационных непродовольственных товаров и услуг как внешний фактор влияния на экономическую безопасность предприятия. Выделены бихевиористические факторы, которые формируют или разрушают инновационную составляющую экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность, инновации, поведение потребителей, непродовольственные товары.

Boyko I. V.
"KROK" University

BEHAVIORAL FACTORS AFFECTING THE ECONOMIC SAFETY OF INNOVATIVE ENTERPRISES

Summary

In the article was investigated the influence of consumer behavior on the promotion of innovative non-consumer packaged goods and services as an external factor affecting the economic safety of the enterprise. There are behaviorists' factors that create or destroy the innovative component of the economic security of the enterprise.

Key words: economic safety, innovation, consumer behavior, non-consumer packaged goods.

УДК 338.5

Бондик К. Ю.
ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ НА ОСНОВІ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ

У статті проаналізовано ефективність використання ресурсів в Україні, охарактеризовано типи економічного розвитку на основі індексу ресурсоемності, запропоновано напрями активізації організаційно-економічних заходів забезпечення ресурсозбереження на підприємствах, систематизовано підходи до оцінювання їх ефективності.

Ключові слова: ресурсоемність, індекс ресурсоемності, раціональне використання ресурсів, ефективність, ресурсозбереження, модель.

Постановка проблеми. Нині спостерігається значне відставання національної економіки за кількісними та якісними характеристиками від розвинутих країн світу. Економіка України має слабкі позиції в міжнародних рейтингах конкурентоспроможності, зокрема дані Всесвітнього економічного форуму та рейтингу глобальної конкурентоспроможності свідчать про те, що Україна у 2017–2018 рр. посідає 81 місце серед 137 країн [1]. Україна займає 5,7% території Європи та 0,44% світу, володіє різноманітними природними багатствами та ресурсами, однак рівень ресурсоемності ВВП, тобто показник, що відображає ефективність використання наявних ресурсів, у 2–3 рази перевищує аналогічний показник розвинених країн світу. Отже, сьогодні набувають особливої актуальності питання підвищення ефективності використання ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем ефективного використання ресурсів знайшло відображення в роботах багатьох вчених, таких як І.П. Вовк, Ю.Я. Вовк, Ю.М. Дерев'янку, Ю.В. Дзядикевич, Ю.О. Мазін, Л.Г. Мельник, І.М. Сотник, В.М. Трегобчук.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак багатоаспектність цієї проблематики потребує подальшого поглиблення наукових пошуків вирішення сучасних проблем.

Мета статті полягає в методичній проробці аналітичної оцінки процесів ресурсозбереження та обґрунтуванні заходів щодо їх прискорення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність використання ресурсів відображає ступінь порівняння рівня доходів з ресурсними витратами та визначається рівнем збалансування й раціональності споживання ресурсів,

які беруть участь у створенні ВВП. Одним з показників такого співставлення є ресурсоемність, яка показує кількість ресурсів, спожитих для виробництва одиниці кінцевої продукції. Наведемо динаміку показника ефективності використання ресурсів в Україні (рис. 1).

Рівень ресурсоемності ВВП України за 2013–2016 рр. зростає, а у 2016 р. він склав 0,6 грн. спожитих ресурсів на 1 грн. виробленого ВВП, цей показник є одним з найвищих навіть серед держав, що є колишніми республіками СРСР. Варто відзначити, що результати діяльності суб'єктів господарювання різняться залежності від галузевої приналежності, на що впливає безліч причин. Наведемо показники ресурсоемності за галузями виробництва (рис. 2). Галузеве дослідження показника ефективності використання ресурсів у процесі виробництва ВВП у 2016 р. свідчить про те, що найбільш ресурсоемними галузями є будівництво, переробна промисловість, водопостачання,

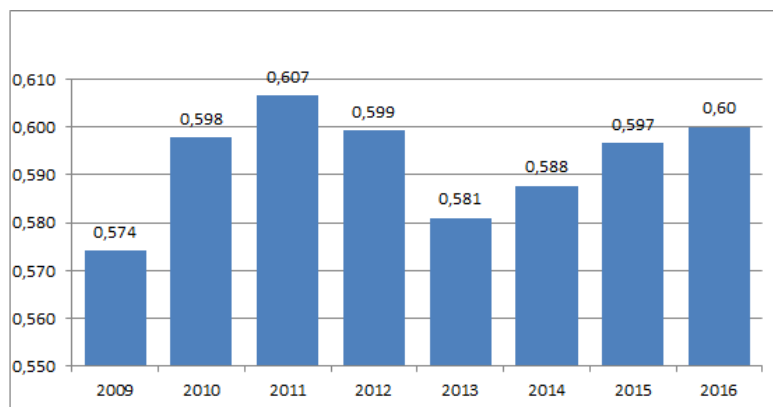


Рис. 1. Динаміка ресурсоемності ВВП України за 2009–2016 рр.

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України

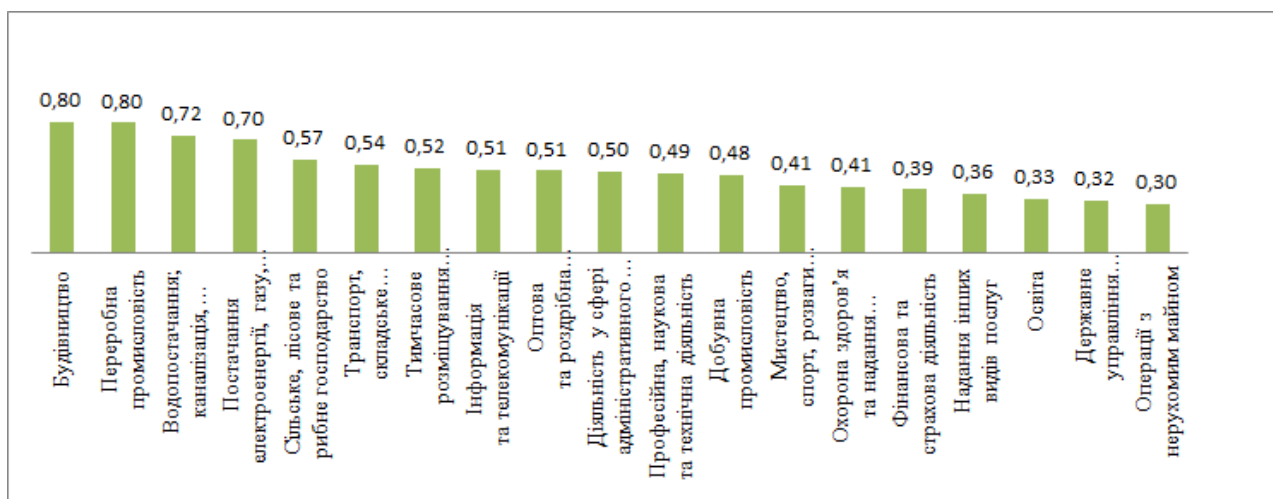


Рис. 2. Ресурсоємність ВВП України за галузями у 2016 р., грн./грн.

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України

каналізація, поводження з відходами та постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря, де рівень спожитих ресурсів на одиницю виробленого ВВП складає 0,7 грн. і більше. Причинами цього є висока зношеність необоротних активів та використання застарілих (ресурсоємних) технологій. Найменш ресурсоємними є такі галузі, як освіта, державне управління, операції з нерухомим майном, через те, що вони орієнтовані на надання послуг та не потребують істотного матеріального забезпечення.

Використовуючи індекс ресурсоємності ($I_{\text{рес}}$), запропонований у (2), який розраховується як співвідношення індексів зростання обсягів використаних ресурсів ($I_{\text{рес}}$) та виробленої продукції ($I_{\text{ВВП}}$), проаналізуємо тип економічного розвитку в Україні на 2008–2016 рр. Якщо значення індексу ресурсоємності більше одиниці, а в динаміці цей показник зростає, то спостерігається зростання ресурсоємності ВВП. Якщо значення $I_{\text{рес}}=1$, ресурсоємність ВВП країни не змінюється в часі, а коли $I_{\text{рес}}<1$, то ресурсоємність ВВП знижується.

Відповідно до джерела [2] можна виділити сім варіантів результату подій, пов'язаних зі значенням індексу ресурсоємності. Так, темпи зростання ВВП та кількості спожитого ресурсу можуть бути пов'язані між собою. Такий взаємозв'язок показників може бути позитивним чи негативним, тому залежно від цього дослідники виділяють:

- економічне зростання екстенсивного типу зі збільшенням обсягів ресурсів, які залучаються до господарського обороту (коли $I_{\text{рес}}>1$; $I_{\text{рес}}>I_{\text{ВВП}}$);

- нарощування обсягів використовуваних ресурсів за відсутності економічного зростання (підсилення витратної економіки) (коли $I_{\text{рес}}>1$, $I_{\text{ВВП}}=1$);

- початкову стадію економічного спаду (коли $I_{\text{рес}}=1$, $I_{\text{ВВП}}<1$);

- економічне зростання з пропорційним підвищенням обсягів залучених до виробництва ресурсів (коли $I_{\text{рес}}>1$, $I_{\text{ВВП}}>1$; $I_{\text{рес}}=I_{\text{ВВП}}$);

- економічний спад з пропорційним скороченням обсягів залучених до виробництва ресурсів (коли $I_{\text{рес}}<1$, $I_{\text{ВВП}}<1$; $I_{\text{рес}}=I_{\text{ВВП}}$);

- економічне зростання за постійних щорічних обсягів використовуваних у виробництві ресурсів (коли $I_{\text{рес}}=1$, $I_{\text{ВВП}}>1$);

- економічне зростання за скорочення обсягів використовуваних ресурсів, що свідчить про прогресуюче зростання ресурсоефективності економічної системи (коли $I_{\text{рес}}<1$, $I_{\text{ВВП}}>1$).

Результати аналізу наведено в табл. 1.

Виходячи з інтерпретації тенденцій змін у часі індексу ресурсоємності ($I_{\text{рес}}$), можемо зробити висновок, що в Україні лише у 2012–2013 рр. спостерігається економічне зростання за скорочення обсягів використовуваних ресурсів, у 2014–2016 рр. також спостерігається зростання ВВП, але при цьому $I_{\text{рес}}>1$ та $I_{\text{рес}}>I_{\text{ВВП}}$, тобто ресурсоємність ВВП зростає, що свідчить про зниження ресурсоефективності економіки, тобто нині в країні має місце економічне зростання екстенсивного типу. Як відомо, розвиток економіки екстенсивного типу передбачає збільшення обсягів споживаних ресурсів, що в умовах обмеженості ресурсів є практично неможливим та економічно недоцільним, а перехід на шлях інтенсивного розвитку потребує вдосконалення всіх елементів економічної системи та формування ефективної економічної політики, що приводить до забезпечення раціонального використання обмежених ресурсів та застосування ресурсозберігаючих технологій [3].

Засобом забезпечення раціонального використання ресурсів є ресурсозбереження, яке охоплює будь-яку діяльність підприємства (організаційну, економічну, науково-технічну, практичну, інформаційну), що супроводжує всі стадії життєвого циклу об'єктів та спрямована на забезпечення мінімальної витрати речовини й енергії на одиницю кінцевого продукту з огляду на наявний рівень розвитку техніки й технології та найменший вплив на людину й природні системи [4, с. 94]. Процес ресурсозбереження спрямований на досягнення оптимального рівня витрат ресурсів, завдяки чому воно передбачає підвищення ефективності виробництва за зниження його ресурсоємності.

Принципи сучасної вітчизняної політики ресурсозбереження визначаються насамперед Законом України «Про основні засади (Стратегію) державної екологічної політики на період до 2020 року», Законом України «Про енергозбереження» та Національним планом дій з охорони навколишнього природного середовища. Серед нормативних документів, які є базовими для сфери ресурсозбереження, слід назвати держав-

Аналіз економічної ситуації в Україні за 2008–2016 рр. на основі індексу ресурсоємності

Рік	Проміжне споживання ресурсів, млн. грн.	Індекс зростання обсягу спожитих ресурсів (Ірес)	Виробництво ВВП України, млн. грн.	Індекс виробництва ВВП (ІВВП)	Індекс ресурсоємності (ІРС)	Варіант зміни ІРС
2008	1 247 996	–	2 072 172	–	–	–
2009	1 074 788	0,86	1 871 791	0,90	0,95	Ірес<1; Ірес<1, ІВВП<1
2010	1 474 248	1,37	2 466 423	1,32	1,04	Ірес>1; ІВВП>1, Ірес>ІВВП
2011	1 798 775	1,22	2 965 675	1,2	1,01	Ірес>1; ІВВП>1, Ірес>ІВВП
2012	1 888 496	1,05	3 150 653	1,06	0,99	Ірес<1; ІВВП>1, Ірес<ІВВП
2013	1 853 194	0,98	3 189 558	1,01	0,97	Ірес<1; ІВВП>1, Ірес<1
2014	1 971 308	1,06	3 354 027	1,05	1,01	Ірес>1; ІВВП>1, Ірес>ІВВП
2015	2 499 854	1,27	4 189 241	1,25	1,02	Ірес>1; ІВВП>1, Ірес>ІВВП
2016	3 035 066	1,214	5 058 294	1,207	1,01	Ірес>1; ІВВП>1, Ірес>ІВВП

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України

ний стандарт ДСТУ 30166-95 «Про ресурсозбереження» (ГОСТ 30166-95), розроблений Міждержавним Технічним комітетом зі стандартизації МТК 111 та Інститутом проблем енергозбереження НАН України [5]. Проте, незважаючи на сформовану політику ресурсозбереження в Україні, сучасний ринок ресурсозбереження не є повністю сформованим, має низький рівень впровадження підприємствами ресурсозберігаючих технологій. Ефективність впровадження ресурсозбереження повністю залежить від безпосередніх споживачів ресурсів, а саме підприємств.

Визначальним для підприємства є економічний аспект, тому що його діяльність більшою мірою орієнтована на збільшення ефективності виробництва та отримання доходів через запровадження менш витратних порівняно із залученням нових ресурсів виробничих циклів, скорочення тривалості останніх, зменшення ступеня їх шкідливості для довкілля, отже, природоохоронних витрат підприємства, покращення умов та продуктивності праці. Крім того, організація постійного пошуку та реалізації резервів ресурсозбереження на підприємстві сприяє зростанню конкурентоспроможності його продукції.

Задля впровадження ресурсозбереження суб'єктам господарювання необхідно вдосконалювати та доповнювати вже наявний у них організаційно-економічний механізм за допомогою вжиття заходів з ресурсозбереження (рис. 3), які можна віднести до всіх напрямів діяльності підприємства, таких як технічний, технологічний, організаційний, економічний, організаційний, екологічний.

Усі вищезазначені заходи з ресурсозбереження припускають отримання, окрім економічного, також екологічний та соціальний ефекти. Так, соціальна складова передбачає вплив ресурсозберігаючих проектів на рівень добробуту населення, стилю його життя, поліпшення умов праці та побуту, а екологічна складова спрямована на екологічні результати ресурсозбереження, внаслідок чого поліпшується якість довкілля, знижується рівень забруднення навколишнього середовища, зменшуються обсяги використання природних ресурсів у промисловому виробництві.

Вжиття заходів ресурсозбереження на підприємстві, як і будь-який інший вид діяльності, вимагає конкретної оцінки визначення його ефективності. Економічний ефект як різниця економічних результатів та витрат за проектом є поширеним показником оцінки ресурсозберігаючих заходів, але, як відзначають дослідники, для більш комплексного відображення результату вжиття ресур-

созберігаючих заходів необхідно враховувати ще й екологічну та соціальну складові. Згідно з джерелом [4, с. 108] існує декілька підходів до оцінювання еколого-економічної ефективності ресурсозбереження на рівні підприємств.

Один з них передбачає визначення еколого-економічної ефективності на основі повної (комплексної) ресурсоємності, що залежно від складу може враховувати економічні, екологічні та соціальні наслідки ресурсозбереження. Він припускає розрахунок досягнутого рівня ресурсозбереження як різницю фактичного та базового показників ресурсоємності виробництва.

Наступний підхід обумовлює розрахунок еколого-економічної ефективності ресурсозбереження на основі показників економічної ефективності інвестиційних проектів та ресурсоємності за умови того, що чистий грошовий потік приймається як результат ресурсозбереження, розрахований на основі порівняння повної енергоємності одиниці продукції за видами енергоресурсів до та після реалізації енергозбереження з урахуванням обсягу зекономленого енергоресурсу та ціни його одиниці.

Окрім них, є підхід, за якого еколого-економічна ефективність ресурсозберігаючих заходів оцінюється на основі показника екооефективності. Критерії екооефективності приймаються за визначенням Ради світового бізнесу зі стійкого розвитку такі, як мінімізація матеріалоємності товарів та послуг; мінімізація енергоємності товарів та послуг; мінімізація розсіювання токсичних речовин; підвищення можливостей рециркуляції матеріалів; максимальне використання відновлювальних ресурсів; продовження довговічності та надійності продукції; розширення сфери послуг, перехід від придбання товарів до придбання послуг, що надаються цим товаром.

Ще один підхід обумовлює розрахунок еколого-економічної ефективності ресурсозбереження на основі показника річного еколого-економічного ефекту за комплексами ресурсозберігаючих заходів, який включає річну економію ресурсів, зниження суми екологічних платежів підприємства, економію інших поточних витрат, суму відверненого економічного збитку, зменшення річних еколого-економічних збитків підприємства внаслідок виникнення надзвичайних ситуацій техногенного характеру на виробництві, пов'язаних з використанням ресурсів, що досягнуто внаслідок вжиття ресурсозберігаючих заходів підприємства, а від цієї суми віднімаються амортизаційні відрахування, що обумовлене додатковими капіталовкладеннями в ресурсозберігаючі заходи. Цей підхід



Рис. 3. Організаційно-економічні заходи впровадження ресурсозбереження на підприємстві

Джерело: складено автором на основі джерел [6, с. 326; 7, с. 4]

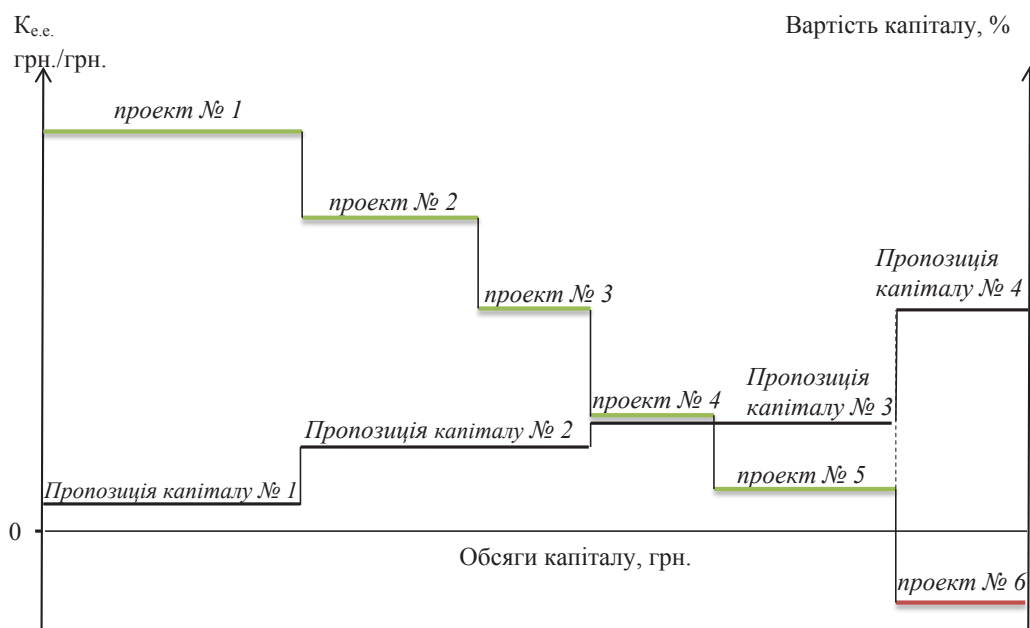
дає змогу оцінити заходи ресурсозбереження та врахувати, окрім економічного ефекту, його соціальну та екологічну складові.

Вжиття заходів з ресурсозбереження потребує суттєвих капіталовкладень, водночас через дестабілізацію економічної ситуації у країні та знецінення національної валюти велика частина підприємств є збитковою або не має достатньої кількості вільних коштів для вжиття таких заходів з ресурсозбереження. Для прийняття ефективного рішення щодо впровадження ресурсозбереження на підприємстві з урахуванням обмежених фінансових коштів необхідно провести комплексне оцінювання еколого-економічної ефективності ресурсозберігаючих заходів, а в результаті вибрати найбільш оптимальні.

Для ранжування заходів за ефективністю ресурсозбереження пропонується взяти за базу одночасну програмну оптимізацію, розроблену Дж. Дином [8; 9, с. 113], але замість внутрішньої ставки дохідності капіталу ранжувати проекти в порядку убавання за коефіцієнтом еколого-економічної ефективності ресурсозберігаючих заходів, що пропонує І.М. Сотник [10, с. 127], адже це показує, яка величина додаткового доходу припадає на одиницю капітальних вкладень під час вжиття ресурсозберігаючого заходу та засноване на показнику річного еколого-економічного ефекту за комплексами ресурсозберігаючих заходів (рис. 4).

Результатом є перелік ресурсозберігаючих заходів, складений в порядку убавання їхньої еколого-економічної ефективності. У графічному зображенні оптимальними є всі заходи, які розташовані вище, ніж вісь абсцис. При цьому вжиття ресурсозберігаючих заходів визнається доцільним до практичної реалізації, якщо розрахунковий еколого-економічний ефект не менший за мінімально задовільний рівень ефективності, що визначається суб'єктивними вимогами учасників господарської діяльності. Отримана модель відбору ресурсозберігаючих заходів дає змогу визначити найефективніші з них та ті, вжиття яких є доцільним на підприємстві перш за все.

Висновки. Забезпечення економічного розвитку суб'єктів господарювання пов'язане з ефективністю використання ним наявних ресурсів. Перехід підприємств на шлях інтенсивного розвитку обумовлює раціональне використання обмежених ресурсів та застосування ресурсозбереження. Задля цього суб'єктам господарювання необхідно вдосконалювати та доповнювати заходами ресурсозбереження вже наявний у них організаційно-економічний механізм. Підприємствам через нестачу достатньої кількості вільних коштів для вжиття заходів з ресурсозбереження запропоновано ранжувати їх за коефіцієнтом еколого-економічної ефективності на базі одночасної програмної оптимізації, розробленої Дж. Дином,



$K_{e.e.}$ – коефіцієнт еколого-економічної ефективності ресурсозберігаючого заходу;
 P_M – ресурсомісткість продукції, грн./грн.

Рис. 4. Крива попиту та пропозицій капіталу для ранжування заходів за ефективністю ресурсозбереження

Джерело: складено автором на основі джерел [8; 9, с. 113]

що не тільки забезпечить оптимальне використання обмежених ресурсів, але й сприятиме зниженню ресурсоемності продукції, підвищенню

ефективності виробництва, підвищенню його конкурентних переваг на ринку та зростанню показників рентабельності діяльності.

Список використаних джерел:

1. Індекс глобальної конкурентоспроможності / Громадська спілка «Економічний дискусійний клуб». 2018. URL: <http://edclub.com.ua/analytika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2>
2. Сотник І.М. Формування еколого-економічного механізму управління ресурсозбереженням : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.06 «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища». Одеса, 2010. 17 с.
3. Єршова О.О. Ресурсозбереження як альтернативний спосіб господарювання на підприємствах АПК. *Ефективна економіка*. 2013. URL: www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1971.
4. Дзядикевич Ю.В. та ін. Економіка довкілля і природних ресурсів : монографія. Тернопіль : Астон, 2016. 392 с.
5. Про основні засади (Стратегію) державної екологічної політики на період до 2020 року : Закон України від 21 грудня 2010 р. № 2818-VI / Верховна Рада України. 2010. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2818-17>
6. Вовк І.П., Погайдак О.П. Особливості формування організаційно-економічного механізму ресурсозбереження в умовах соціально-економічної трансформації підприємств. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2012. Вип. 2 (7). С. 315–326. URL: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2012/12vipetp.pdf>
7. Чередниченко О.А., Куренная В.В. Ресурсосбережение как средство повышения экономической эффективности использования производственного потенциала предприятия. *Научный журнал КубГАУ*. 2012. № 80 (6). С. 1–15. URL: <http://ej.kubargo.ru/2012/06/pdf/17.pdf>
8. Dean J. Capital Budgeting. Auflage, New York, London, 1969.
9. Хобта В.М. Управління інвестиціями : навчальний посібник для ВНЗ. 2-ге вид., перероб. та доп. Донецьк : ДонНТУ, 2009. 448 с.
10. Сотник І.Н. Еколого-економические основы управления энергосбережением : дисс. ... канд. екон. наук : спец. 08.08.01 ; СумГУ. Сумы, 2002. 217 с.

Бондик Е. Ю.

Донецкий национальный технический университет

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ НА ОСНОВЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ

Резюме

В статье проанализирована эффективность использования ресурсов в Украине, охарактеризованы типы экономического развития на основе индекса ресурсоемкости, предложены пути активизации организационно-экономических мер по обеспечению ресурсосбережения на предприятиях, систематизированы подходы к оцениванию их эффективности.

Ключевые слова: ресурсоемкость, индекс ресурсоемкости, рациональное использование ресурсов, эффективность, ресурсосбережение, модель.

Bondyk K. Yu

Donetsk National Technical University

ENSURING THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF BUSINESS ENTITIES ON THE BASIS OF IMPROVING THE EFFICIENCY OF RESOURCE USAGE**Summary**

The efficiency of resource usage in Ukraine is analyzed; the characteristics of types of economic development are presented on the basis of the resource intensity index, proposed ways to increase organizational and economic measures to ensure resource saving at enterprises, and systematized approaches to assess their effectiveness.

Key words: resource intensity, index resource intensity, rational use of resources, efficiency, resource saving, model.

УДК 339.187:658.8

Весперіс С. З.**Зубко К. Ю.****Циганенко О. В.**

Конотопський інститут Сумського державного університету

ГЕНЕЗИС ДИСТАНЦІЙНОЇ ТОРГІВЛІ ТА КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЇЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

У статті розглянуто еволюцію дистанційної торгівлі. Проаналізовано етапи розвитку дистанційної торгівлі від поштово-посилкової торгівлі за каталогами до торгівлі через інтернет-магазини. Виявлено переваги та недоліки кожної форми дистанційної торгівлі для покупця та продавця. Проведений аналіз виявив, що рухомою силою еволюції форм дистанційної торгівлі є намагання продавців мінімізувати ризики та підвищити ефективність своєї діяльності за рахунок скорочення витрат і розширення клієнтської аудиторії. Для організації ефективної діяльності компанії дистанційної торгівлі повинні мати чітку й досконалу структуру бізнес-процесів.

Ключові слова: дистанційна торгівля, поштово-посилкова торгівля за каталогами, торгівля по телефону, телемагазинна торгівля, інтернет-магазини.

Постановка проблеми. Торгівля є одним з останніх етапів системи розподілу готової продукції та посідає проміжне місце між виробником і споживачем. Торгівля є одним з найбільш динамічних видів економічної діяльності. Дані Держкомстату свідчать про те, що останнім часом обіг роздрібно-ї торгівлі України зростає швидкими темпами, а лише у кризові 2008–2009 рр. спостерігалось незначне його зменшення, але вже у 2010 р. обіг роздрібно-ї торгівлі суттєво перевищив докризові обсяги (річне зростання склало майже 20%) [1].

Науково-технічний прогрес, розвиток інформаційних технологій та мережі Інтернет позитивно вплинули на зміни в торговельній діяльності, адже разом з традиційними формами торгівлі з'являються нові технології реалізації товарів. Для їх широкого застосування потрібно знати переваги та недоліки нових технологій реалізації товарів і умови їх використання. Отже, питання еволюції розвитку дистанційної торгівлі та концептуальних засад її організації є актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням історії розвитку торгівлі та виникнення такої її специфічної форми, як дистанційна, сучасні дослідники приділяють належну увагу. Проте основною темою досліджень є або форми торгівлі (В.В. Радаєв [2], А.С. Крутикова [3]), або практика використання різних моделей дистанційної торгівлі в діяльності підприємств (Я. Тиме [4], І.Д. Котляров [5], І.І. Помінова [6]), або аналіз сучасного стану дистанційної торгівлі (Н.В. Валькова [7], С.О. Пиріг [8]).

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Питанням комплексного погляду на дистанційну торгівлю, її еволюцію та концепту-

альні засади її організації належної уваги не приділялось. Це й обумовило вибір теми дослідження.

Мета статті полягає в розгляді еволюції розвитку дистанційної торгівлі та виявленні концептуальних засад її організації.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах господарювання роздрібна торгівля перетворилась на один з найбільш динамічних напрямів економічної діяльності. Окрім швидкого та стійкого зростання, в роздрібній торгівлі відбувається стрімке поширення нових організаційних форм.

В гострій конкурентній боротьбі за споживача роздрібні торговці пропонують нові товари та послуги. Проте головним продуктом, який вони просують на ринок, є сучасні торговельні формати, які докорінно змінюють характер організації торгівлі та надання послуг кінцевому споживачу. Таким новим форматом організації торгівлі є дистанційна торгівля.

Дистанційна торгівля – форма продажу товарів поза торговельними або офісними приміщеннями, за якої вибір товару та його замовлення не збігаються в часі з безпосереднім передаванням вибраного товару споживачу [9]. В такий спосіб торгівлі покупець спочатку вибирає товар за описом у каталозі, різними зображеннями та через різні засоби зв'язку, а вже потім вибраний товар доставляється йому за зазначеним адресом.

Договір між продавцем та покупцем – це усна або письмова угода про якість, строки, ціну та інші умови реалізації товару. Підтвердженням здійснення угоди є оформлена продавцем квитанція, товарний або касовий чек, квиток, талон чи інший розрахунковий документ [9]. Асортимент товару

визначається продавцем самостійно. У сучасних умовах господарювання можна виділити кілька способів дистанційної торгівлі, таких як поштово-посилкова за каталогами, торгівля по телефону, через телемагазини, через інтернет-магазини.

У світі дистанційна торгівля існує вже понад століття. Ще наприкінці XIX століття такий вид продажу був популярним в Україні. Передумовами популярності були такі фактори, як порівняно великі відстані між населеними пунктами, невисока щільність населення, добре налагоджена поштова служба. В наші часи перелік передумов розвитку дистанційної торгівлі дещо розширюється, адже додаються такі передумови, як можливості зростання ринку дистанційної торгівлі, розвиток сучасних комунікаційних технологій, порівняне зростання добробуту населення та дана мода.

Коротко розглянемо еволюцію дистанційної торгівлі.

Першою ознакою, яка перетворила стаціонарну каталожну торгівлю на дистанційну, стало відмовлення від торгової точки. Це стало можливим завдяки тому, що підприємці, які займалися поштово-посилковою торгівлею, почали відправляти каталоги своєї продукції потенційним покупцям поштою з пропозицією вибору товару, його замовленням та отриманням в обмін на поштовий переказ коштів. Це можна вважати першою формою дистанційної торгівлі, а саме поштово-посилковою. Проте варто зауважити, що проста розсилка каталогів потенційним споживачам не означає перетворення каталожної торгівлі на дистанційну. Це є лише одним з маркетингових інструментів, пов'язаних з комунікаціями. Дистанційна торгівля виникає лише тоді, коли каталог супроводжується пропозицією зробити замовлення поштою без відвідування торговельного закладу [5, с. 88].

За поштово-посилкової дистанційної торгівлі покупець отримує можливість зручного вибору товару широкого асортименту та його доставки за своїм місцем проживання, позбавляючись потреби відвідувати магазин. Крім того, вагомою перевагою для покупця стала нижча, ніж у стаціонарних магазинах, номінальна вартість товару, що стало можливим через зниження витрат продавця.

Продавець за умов такої форми дистанційної торгівлі знижує свої витрати за рахунок відмови від утримання торговельного закладу та торговельного персоналу, знижує свої ризики не реалізації товару (працює за попереднім замовленням товару та його передоплатою), має можливість представлення широкого асортименту продукції та формування лояльної клієнтської аудиторії.

Однак разом з перевагами така форма дистанційної торгівлі має певні ризики для покупця. Замовляючи товар, покупець здійснює вибір на основі характеристик товару, представлених у каталозі, але ці характеристики можуть не відповідати реальним. Крім того, у покупця можуть виникнути певні проблеми в разі повернення товару продавцю. Іноді після замовлення товару покупцю необхідно тривалий час його очікувати, що пов'язане як з організацією роботи продавця (наявність товару на складі чи його придбання після надходження замовлення від покупця), так і з роботою поштових служб. Замовляючи товар за такої форми торгівлі, покупець має самостійно оплатити послуги поштової служби, що збільшує реальну вартість товару, особливо під час замовлення товарів у невеликих обсягах.

Продавець теж має певні ризики. Якщо заявлені в каталозі характеристики товару не відповідають реальним, то покупець може повернути товар продавцю. Крім того, продавець має досить великі витрати на друк високоякісних каталогів та їх відправлення потенційним покупцям, причому ймовірність замовлення товару є досить низькою та непередбачуваною в часі. Відсутність особистого контакту з потенційним покупцем зменшує ймовірність придбання товарів.

Далі еволюція дистанційної торгівлі здійснювалась в напрямі використання для взаємодії покупця й продавця нових каналів зв'язку. Такими каналами для відправки повідомлень від продавця до покупця стали телефонний зв'язок та телебачення, а для доставки товарів покупцю – кур'єрські служби (іноді утворені самим продавцем).

Особливий інтерес має торгівля по телефону, за якої взаємодія продавця й покупця відбувається в режимі реального часу. Під час телефонної розмови продавець може не лише допомогти визначитися покупцю із замовленням, але й корегувати його. Іноді продавець сам виступає ініціатором взаємодії з покупцем.

Для покупця зберігаються всі переваги та ризики попередньої форми дистанційної торгівлі. Крім того, іноді час дзвінка продавця може бути незручним для покупця, а час прийняття рішення про замовлення товару є обмеженим.

Продавцю за такої форми дистанційної торгівлі потрібно утримувати додаткові складські площі для забезпечення швидкої реакції на замовлення товарів покупцем. Крім того, використання телефонів для зв'язку з покупцями може бути сприйняте останніми як втручання в їх особистий простір. Під час телефонної розмови продавця з потенційним покупцем продавець не може охарактеризувати весь асортимент своїх товарів. Проте таку інформацію можна розширити через додавання безкоштовного каталогу до оформленого замовлення. Потрібно зауважити, що використання такої форми дистанційної торгівлі вкрай рідко закінчується оформленням замовлення.

Форма торгівлі, за якої інформація про товар доводиться до потенційного покупця по телебаченню, називається телемагазинною. Торгівля із застосуванням телемагазинів набула свого розвитку у 80-х рр. XX століття. Для такої форми дистанційної торгівлі застосовують цілодобові телевізійні канали, що розглядаються як особливий формат мовлення, до яких не застосовуються обмеження за тривалістю програм. Асортимент пропонованих товарів змінюється залежно від часу ефіру, глядацької аудиторії та результатів реалізації.

Такий формат торгівлі дещо нагадує поштово-каталожну, але розвиток засобів комунікації зумовив її відчутні переваги. Застосування телебачення значно збільшує можливості для поширення інформації, адже з'являється можливість миттєвої передачі інформації широкому колу глядачів на значній території. Крім того, телебачення дає змогу передавати глядачам візуальну та звукову інформацію про товар, а демонстрація використання товару суттєво збільшує ймовірність його продажу. Для зворотного зв'язку найчастіше використовується телефон.

Незважаючи на позитивні риси телемагазинної торгівлі, існує низка обмежень. Використовуючи таку форму дистанційної торгівлі, продавець не може розраховувати на швидкий відгук споживача, а має чекати, доки покупець сам забажає

вийти на зв'язок. Крім того, продавець не має можливості індивідуалізувати свій вплив на покупця, адже телевізійне звернення є однаковою для всієї цільової аудиторії. Проте після звернення потенційного покупця він може вести з ним бесіду в режимі реального часу [4, с. 196–198].

Наступному етапу розвитку дистанційної торгівлі передували бурхливий розвиток інформаційних технологій та поява нових форм розрахунку. Отже, з'явилась нова форма дистанційної торгівлі, а саме торгівля через інтернет-магазини. Інтернет дав можливість інтегрувати торгівлю в комплексну мережу комерційної діяльності, яка здійснюється у світовому масштабі зі швидкозростаючою кількістю учасників.

З формальної точки зору змінюється лише канал доставки інформації покупцю про товар, адже відповідні відомості розміщуються на веб-сайті компанії, де клієнт може самостійно з ними ознайомитись. Поява нових форм розрахунку (пластикові картки, електронна система платежів) відкривають нові можливості проведення розрахункових операцій. Проте такі зміни сприяють модифікації механізму взаємодії покупця та продавця [7, с. 42].

Інтернет стає не просто каналом зв'язку, а повноцінним середовищем спілкування продавця та покупця. Якщо раніше продавцю потрібно було опрацювати замовлення покупця, яке було отримано поштою або телефоном, то з використанням Інтернету покупець оформлює своє замовлення в середовищі продавця. Це дає змогу автоматизувати оброблення клієнтських замовлень та суттєво скоротити витрати. Крім того, автоматизація оброблення клієнтських замовлень створює умови для інтерактивного спілкування продавця й покупця: хоча запити клієнта обробляються покроково, проте швидкість передачі запиту по каналах цифрового зв'язку та його автоматизованого оброблення є настільки високою, що взаємодія відбувається практично в режимі реального часу, що є зручним як для покупця, так і для продавця.

Крім того, завдяки доступності інформації про покупця система електронного магазину проявляє ще один аспект інтерактивності: реагуючи на перелік уже замовлених товарів та інші відомості, вона може готувати для покупця індивідуальні пропозиції, які можуть змусити покупця зробити замовлення або внести до нього додаткові позиції. Це означає, що у взаємодіях покупця й продавця в новій формі дистанційної торгівлі відновились можливості корегування пропозиції про купівлю та безперервність спілкування під час усунення з процедури торгівлі «живого» продавця.

Цінність торгівлі через інтернет-магазини для покупця полягає в економії часу на пошук та придбання потрібного йому товару. Крім того, у власному інтернет-магазині є можливість регулювання роздрібною ціною, надання клієнту варіантів більш зручного способу оплати товарів та їх доставки, а також інформування про оновлення асортименту продукції, знижки, акції тощо. Для продавця цінність такого формату торгівлі полягає в потенційній можливості охопити своєю торгівлею практично необмежену кількість покупців. Таким чином, застосування такої послуги, як торгівля через інтернет-магазини, сприятиме підвищенню культури обслуговування споживачів та розвитку ринку загалом.

Проте потрібно розуміти, що торгівля через інтернет-магазини вимагає від продавців створення певних обсягів товарних запасів принай-

мні найбільш ходових товарних позицій. Крім того, необхідною умовою розвитку дистанційної торгівлі та просування продукції через інтернет-магазини є підвищення ступеня довіри покупців до продавців у мережі.

Наведена вище інформація дає змогу зауважити, що рухомою силою еволюції форм дистанційної торгівлі було намагання продавців мінімізувати ризики та підвищити ефективність своєї діяльності за рахунок скорочення витрат і розширення клієнтської аудиторії.

Варто зауважити, що в ході товарних відносин між продавцем та покупцем завжди виникають два бізнес-процеси, а саме реалізація та придбання товарів [10, с. 91]. Отже, для успішної організації дистанційної торгівлі необхідно ретельно проектувати такі процеси. Доцільною є побудова таких бізнес-процесів за етапами товароруку:

- операції з товарами до пропозиції їх покупцям;
- операції безпосереднього обслуговування покупців;
- додаткові операції з обслуговування покупців.

Істотний вплив на якість торговельного обслуговування мають процеси з підготовки товарів до їх реалізації покупцям. Такими процесами є доставка товарів у зону приймання, розвантаження транспортних засобів, приймання товарів за кількісними та якісними ознаками, доставка в зону зберігання товарів, підготовка до продажу, розроблення відеороликів та паперових каталогів або інтернет-каталогів. Для забезпечення високого рівня обслуговування покупців необхідно проводити постійний моніторинг ринку задля виявлення зміни вподобань покупців та розроблення заходів швидкого реагування на них.

Найбільш відповідальною частиною бізнес-процесу дистанційної торгівлі є приймання замовлення, яке може здійснюватися поштою, телефоном або за допомогою інтернет-технологій. Якщо під час замовлення товарів поштою продавець не може впливати на процес прийняття рішення про покупку, то застосування інших каналів комунікацій дає змогу не лише допомагати клієнту формувати замовлення, але й надавати додаткові консультації щодо товарів та робити додаткові пропозиції. Від кваліфікації персоналу, що здійснює спілкування з потенційним покупцем, найчастіше залежить не лише результат конкретної розмови, але й повторне звернення покупця та розширення клієнтської аудиторії.

Третя частина бізнес-процесу містить виконання операцій, пов'язаних з додатковим обслуговуванням клієнтів. Йдеться про надання різноманітних послуг з комплектування товарів, повідомлення про надходження нових товарів, акційні пропозиції, способи оплати та можливості доставки, сервісні послуги тощо.

Ключовими факторами успіху будь-якого підприємства загалом і закладу дистанційної торгівлі зокрема є формування та регламентація бізнес-процесів. Постійний контроль ключових точок надає інформацію про роботу кожного ланцюга цього процесу, а це дає змогу в найкоротші терміни перебудувати бізнес у зв'язку зі зміною ситуації на ринку або зміною нормативно-законодавчої бази.

Висновки. Таким чином, проведене дослідження довело, що еволюція дистанційної торгівлі не була лінійною. Для забезпечення найкращих умов обслуговування покупців торговельні компанії мають поєднувати елементи традиційної та дистанційної торгівлі (наприклад, створення

запасів товарів для найшвидшого та найповнішого обслуговування покупців за умов торгівлі через інтернет-магазини). Крім того, для організації ефективної діяльності компанії дистанційної торгівлі повинні мати чітку й досконалу форму організації бізнесу. Для цього торговельне підприємство дистанційної торгівлі має чітко визначити структуру бізнес-процесів. Ефективна діяльність

торговельного підприємства передбачає наявність своєчасного інформаційного забезпечення про стан ринку для ухвалення відповідних управлінських рішень.

Дистанційна торгівля дає змогу накопичувати інформацію про продажі та клієнтів, що дає можливість удосконалити бізнес-процеси, що й визначає напрями подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України: URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 28.12.2018).
2. Радаев В.В. Эволюция организационных форм в условиях растущего рынка (на примере российской розничной торговли). Препринт WP4/2006/06. Москва : ГУ ВШЭ, 2006. 60 с.
3. Крутикова А.С. Развитие и регулирование дистанционной торговли: автореф. дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 ; Санкт-Петербургский торгово-экономический институт. Санкт-Петербург, 2011. 24 с.
4. Тиме Я. Дистанционная торговля / пер. с нем. Л.В. Болховитиной. Москва : Вершина, 2006. 376 с.
5. Котляров И.Д. Эволюция форм торговли: традиционная, дистанционная, электронная. Известия Волгоградского государственного технического университета. 2011. № 12. Т. 14. С. 85–96.
6. Помінова І.І. Переваги електронної торгівлі та перспективи її розвитку в Україні. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. пр. Вип. 2(14). Харків : ХДУХТ, 2011. С. 235–243.
7. Вальцова Н.В. Розвиток інтернет-торгівлі в Україні: динаміка та вплив факторів. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. 2014. Вип. 2 (43). С. 39–42.
8. Пиріг С.О. Дослідження ринку електронної комерції в Україні. Економічні науки. Серія: Облік і фінанси : зб. наук. пр. Вип. 11 (41). Ч. 1. Луцьк : Луцький НТУ, 2014. С. 164–170.
9. Правила торгівлі на замовлення, поза торговельними й офісними приміщеннями : затв. Наказом Мінекономіки від 19 квітня 2007 р. № 103. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1181-07/ed20071027> (дата звернення: 28.12.2018).
10. Волошан І.Г. Особливості торговельно-технологічних процесів товароруку підприємств торгівлі. Економіка розвитку. 2013. № 3 (67). С. 90–93.

Весперис С. З.

Зубко К. Ю.

Циганенко О. В.

Конотопский институт Сумского государственного университета

ГЕНЕЗИС ДИСТАНЦИОННОЙ ТОРГОВЛИ И КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ЕЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Резюме

В статье рассмотрена эволюция дистанционной торговли. Проанализированы этапы развития дистанционной торговли от почтово-посылочной торговли по каталогам к торговле через интернет-магазины. Выявлены преимущества и недостатки каждой формы дистанционной торговли для покупателя и продавца. Проведенный анализ выявил, что движущей силой эволюции форм дистанционной торговли является попытка продавцов минимизировать риски и повысить эффективность своей деятельности за счет сокращения расходов и расширения клиентской аудитории. Для организации эффективной деятельности компании дистанционной торговли должны иметь четкую и совершенную структуру бизнес-процессов. **Ключевые слова:** дистанционная торговля, почтово-посылочная торговля по каталогам, торговля по телефону, телемагазинная торговля, интернет-магазины.

Vesperis S. Z.

Zubko K. Yu.

Tsyganenko O. V.

Konotop Institute of Sumy State University

GENESIS OF DISTANCE TRADING AND CONCEPTUAL PRINCIPLES OF ITS ORGANIZATION

Summary

The evolution of distance trading is considered in this article. The stages of development of distance trading from mail-order trading through catalogs to trading through Internet-shops are analyzed. The advantages and disadvantages of each form of distance trading for the buyer and seller are revealed. The analysis revealed that the force of the evolution of forms of distance trading was the attempts of sellers to minimize risks and increase the efficiency of their activities by reducing costs and expanding the client's audience. To organize effective activity distance marketing company must have a clear, perfect structure of business processes.

Key words: distance trading, mail-order trading through catalogs, telephone trading, TV-shop trading, Internet shops.

УДК 65.014.1:016.1

Власенко В. А.Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»**ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ**

У статті обґрунтовано методологічні, розглянуто прикладні рекомендації до формування інтегрального підходу до оцінювання соціального розвитку підприємств в умовах ринку. Розкрито етимологічний зміст категорії «соціальний розвиток підприємства». В результаті дослідження охарактеризовано основні етапи процесу управління та інструменти оцінювання рівня соціального розвитку підприємства. Запропоновано систему узагальнених показників оцінювання соціального розвитку підприємства.

Ключові слова: соціальний розвиток, соціальний розвиток підприємства, трудовий колектив, процес управління соціальним розвитком підприємства, оцінка рівня соціального розвитку, система узагальнених показників оцінки, інтегральний показник оцінки соціального розвитку підприємства.

Постановка проблеми. Необхідність формування ефективної системи соціального розвитку на українських підприємствах в умовах розгортання кризових явищ в окремих галузях та секторах національної економіки є важливою науковою проблемою, що залишається майже не вирішеною, оскільки масово ігнорується пріоритетність соціальних цілей та завдань перед економічними, сформувався стереотипний погляд на соціальні питання як об'єкт управління з боку топ-менеджменту. З іншого боку, глобальна соціалізація суспільства, що відбувається на основі сучасних технологічних зрушень та революційних нововведень, вимагає від господарських суб'єктів чіткого окреслення кінцевих цілей соціальних проблем, які пов'язані з їхнім подальшим функціонуванням, а також можливостями використання соціальних результатів як чинників майбутнього економічного розвитку.

У соціальній сфері національної економіки проводяться структурні реформи, основні напрями та засади реалізації яких визначені в низці програмних нормативних документів, проте нині на підприємствах переважає характер управління, за якого короткострокові цілі продовжують виконувати більшу роль, ніж довгострокові. Така ситуація, посилена хронічним дефіцитом власного оборотного капіталу, призводить до неповного використання ресурсних можливостей та виробничого потенціалу підприємств. З цих позицій особливої актуальності набуває пошук джерел фінансування перспективних програм соціального розвитку підприємств.

Реалізація вираженої соціальної політики на рівні окремих суб'єктів господарювання в умовах перманентної фінансово-економічної та соціально-політичної кризи змушує багатьох керівників переглядати питання соціального розвитку на основі впровадження людиноцентристської концепції. Водночас негативні демографічні процеси, скорочення чисельності персоналу на багатьох українських підприємствах, дефіцит джерел фінансування приводять до необхідності розроблення дієвих методик оцінювання соціального розвитку трудового колективу, тому їх практичне втілення є актуальним завданням, що потребує невідкладного вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління соціальним розвитком на підприємствах та формування дієвих підходів до оцінювання соціального розвитку суб'єктів господарської діяльності знайшли ґрунтовне висвітлення в дослідженнях провідних українських та зарубіжних науковців. Серед них слід виокремити таких,

як В. Адамчук, О. Анненков, Д. Богиня, М. Боровик, Н. Волгін, І. Ворожейкін, О. Грішнова, В. Гриньова [1], В. Жуковська [2], В. Золотогор, О. Кібанов, А. Колот, Е. Лібанова, Д. Мельничук [4], Н. Міцкевич [5], В. Нижник, Т. Надтока [6], Ю. Одогов, В. Савченко, В. Скуратівський [8], Г. Слезингер, М. Урнер, С. Шекшня.

Проте в наукових працях більшості зазначених авторів [1; 2; 4; 8] соціальний розвиток розглядався в умовах переходу від адміністративного до ринкового управління та був спрямований перш за все на зміцнення виробничої бази, а не на створення таких умов, за яких працівники підприємства повністю можуть реалізувати свої потенційні можливості. Сучасна теорія та практика управління соціальним розвитком на підприємствах не забезпечені відповідною методичною базою для створення привабливих умов діяльності кваліфікованих та працездатних працівників, які можуть забезпечити досягнення певних цілей та вирішення складних виробничих завдань у нових умовах господарювання [3, с. 217]. Не існує єдиного методичного підходу до управління соціальним розвитком з урахуванням пріоритетності людського чинника як головного у забезпеченні гармонійного функціонування підприємства у вигляді соціально-економічної системи в сучасних умовах.

Відаючи належне науковому та практичному доробку провідних вчених у цьому напрямі наукових досліджень, підкреслюємо, що надалі залишається невирішеним завданням впровадження прикладних інструментальних підходів до оцінювання соціального розвитку підприємств в умовах ринкових трансформацій. Водночас недостатньо розкриті теоретичні та методичні положення формування ефективної системи управління соціальним розвитком підприємств, а економічний аспект управлінської діяльності вимагає проведення подальшого наукового дослідження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Об'єктивне оцінювання стану соціального розвитку підприємства є надзвичайно складним завданням з огляду на природу людського чинника та його прояв у формі соціального капіталу. Наукою управління та господарською практикою напрацьовано велику кількість методичних підходів, що дають змогу за допомогою аналітичних показників проводити оцінювання окремих складових соціального розвитку підприємства.

Створення цілісної системи оцінювання соціального розвитку підприємства за рахунок застосування інтегрального підходу в умовах трансформаційних змін є важливим напрямом роботи його вищого керівництва.

Мета статті полягає в обґрунтуванні методологічних та розгляді прикладних засад формування інтегрального підходу до оцінювання соціального розвитку підприємства в умовах динамічних змін ринкового середовища.

Відповідно до поставленої мети в роботі сформульовано такі завдання, як розкриття етимологічного змісту категорії «соціальний розвиток підприємства»; здійснення характеристики основних етапів процесу управління та інструментів оцінювання рівня соціального розвитку підприємства; пропонування узагальнених показників оцінювання соціального розвитку підприємства шляхом їх систематизації за окремими підгрупами та виведення інтегрального оціночного показника.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед сучасних базових характеристик сутності розвитку соціально-економічних систем (галузей національної економіки, підприємств, організацій, установ тощо) саме етимологічний зміст наукової категорії «соціальний розвиток» викликає жваві дискусії в наукових колах.

Насамперед необхідно констатувати, що поняття «соціальний розвиток» дослідники розглядають у широкому та вузькому контекстах. У широкому (загальному) розумінні соціальний розвиток – це тип змін у суспільстві, що характеризується переходом усіх суспільних відносин до якісно нового стану [8, с. 7; 11]. Тобто соціальним розвитком у широкому контексті слід вважати всю сукупність соціальних змін (економічних, соціальних, політичних та духовних процесів, основою яких є цілеспрямована діяльність людей як суб'єктів цих процесів, а наслідком – якісні перетворення в суспільстві) в усіх підсистемах суспільства як соціальної системи. На думку автора, в цьому аспекті соціальний розвиток характеризує спроможність суспільства переходити на нові еволюційні етапи свого розвитку відповідно до запитів зовнішнього середовища та особливостей реалізації соціальної політики держави, в основі якої лежатимуть інтереси пересічної людини щодо її подальшої соціалізації.

У вузькому розумінні соціальний розвиток – це тип змін соціально-групових відносин (соціально-статусних, класових, трудових, сімейно-шлюбних, територіально-поселенських, демографічних) соціально-економічної системи, що відзначається їх переходом від нижчого до вищого, більш якісного стану [8, с. 11–12]. Ми вважаємо, що онтологічна сутність поняття «соціальний розвиток» у вузькому контексті може бути розкрита лише на рівні окремого суб'єкта ринкових відносин (підприємства, організації, установ, філії, підприємства тощо). З цих позицій цілком доречно застосування наукової категорії «соціальний розвиток підприємства» як процесу переходу соціально-економічної системи до нового якісного стану, що дає змогу, з одного боку, забезпечити реалізацію соціальних потреб персоналу та досягнення економічних цілей вищого керівництва під час втілення кадрової політики, а з іншого боку, задовольнити інтереси зовнішніх соціальних інституцій щодо регулювання проблем зайнятості та зменшення рівня безробіття в суспільстві. При цьому соціальний розвиток підприємства повинен бути процесом вдосконалення внутрішнього соціального середовища та характеризувати умови реалізації трудової діяльності персоналу.

Слушну думку висловлюють Т. Надтока, Г. Какуніна та О. Мартякова, які вважають, що «соціальний розвиток підприємства є як наслід-

ком цілеспрямованої діяльності людей – суб'єктів цього процесу, так і результатом непрямого впливу виробництва на соціальні групи підприємства, населення регіону, споживачів продукції підприємства. Соціальним розвитком необхідно керувати, причому злагоджено, системно, послідовно поліпшуючи рівень та якість життя людей» [6, с. 564].

Варто наголосити на тому, що управління соціальним розвитком підприємства має бути сукупністю способів, прийомів та процедур, що дають змогу вирішувати соціальні проблеми найманих працівників на підставі продуманого наукового підходу, знання закономірностей протікання соціальних процесів, точного аналітичного розрахунку та вивіреніх соціальних нормативів.

На наш погляд, ефективний процес управління соціальним розвитком підприємства повинен містити низку етапів.

1) Постановка цілей соціального розвитку. На цьому етапі доцільно застосовувати узагальнюючий показник рівня соціального розвитку трудового колективу, що визначається як співвідношення числа виконаних цілей соціального розвитку підприємства та загальної кількості поставлених цілей.

2) Комплексне оцінювання працівників (медична, психологічна, фізкультурна, фахова, естетична, екологічна тощо). Таке оцінювання має здійснюватись на кожному підприємстві шляхом проведення соціальних опитувань, анкетувань, тестувань, експериментальних досліджень, психологічної експертизи.

3) Розрахунок соціальних нормативів для конкретної категорії працівників. Підбір соціальних нормативів має бути прерогативою фахівців-експертів з урахуванням потреб оцінювання управлінського та виробничого персоналу.

4) Розрахунок планових завдань щодо розвитку особистості на перспективу. Планові завдання мають бути закріплені в програмах службово-професійного просування працівників та перспективних планах кар'єрного зростання.

5) Визначення необхідних ресурсів та фінансових коштів. На кожному підприємстві має формуватись бюджет соціального розвитку, в якому будуть фінансуватись витрати на утримання персоналу, підвищення кваліфікації та перепідготовки працівників, вжиття соціально-культурних заходів згідно з розписом видатків.

6) Розроблення плану соціального розвитку, доведення планових завдань до конкретних підрозділів за допомогою колективних договорів. Слід зауважити, що план соціального розвитку підприємства повинен бути обґрунтованою, фінансово та матеріально забезпеченою системою заходів, спрямованих на вдосконалення соціальної структури персоналу, поліпшення умов праці та побуту всіх категорій працівників, їхнього соціально-культурного обслуговування, підвищення трудової активності.

7) Організація культурно-освітньої, виховної та навчальної діяльності. На рівні підприємства варто реалізувати активну кадрову політику, що передбачатиме безпосередню участь вищого керівництва у розробленні плану соціального розвитку, формуванні перспективних навчальних програм для працівників та втіленні соціальних ініціатив.

8) Оперативний облік та контроль виконання колективного договору й плану соціального розвитку підприємства. Цей етап передбачає практичну імплементацію соціальної політики підприємства під час реалізації його колективного договору та

плану соціального розвитку шляхом безпосереднього залучення апарату управління, працівників кадрової служби та бухгалтерії до виконання контрольних та облікових функцій.

9) Аналіз виконання річних та квартальних планів підвищення кваліфікації персоналу. Його доцільно проводити задля оперативного реагування адміністрації підприємства на забезпечення потреби в підвищенні кваліфікації найманих працівників відповідно до нових соціальних нормативів та стандартів.

З методологічної точки зору велике значення повинне мати інструментарій оцінювання рівня управління соціальним розвитком підприємства відповідно до прийнятих ключових орієнтирів та соціальних параметрів, щодо яких в науці управління не сформувалось єдиного бачення та комплексного підходу.

На наш погляд, цілком справедливо Н. Міцкевич зазначає, що головними орієнтирами управління соціальним розвитком підприємства є створення сприятливих умов праці та відпочинку працівників підприємства, винагорода за працю, соціальний захист персоналу, підтримка оптимальної морально-психологічної атмосфери в трудовому колективі, забезпечення орієнтирів соціального партнерства та ділової співпраці [5, с. 151].

Під час управління соціальним розвитком підприємства постає необхідність систематизації ключових показників, що відображають його рівень. Досить цікаві методи оцінювання соціального розвитку підприємств різних форм власності та галузевої приналежності пропонують В. Гриньова, М. Боровик [1, с. 68–70], В. Жуковська [2, с. 60–65]. Проте із запропонованої цими дослідниками сукупності показників необхідно для кожного підприємства вибрати лише ті, що найбільш повно відображають рівень його соціального розвитку.

Соціальний розвиток підприємства є багатоаспектним поняттям, яке включає близько 60 показників, проте наявність такої значної їх кількості не дає змогу дати узагальнюючу та об'єктивну оцінку соціального розвитку підприємства. Все це вказує на необхідність прикладного використання інтегрального показника для оцінювання соціального розвитку підприємства.

Автор дотримується точки зору, що визначення такого інтегрального показника можна здійснити поетапно. Так, на першому етапі необхідно вибрати та систематизувати одиничні показники для оцінювання соціального розвитку підприємства за ознакою однорідності.

На основі узагальнення та адаптації джерел [4; 7, с. 244] автором дослідження рекомендується впровадити на рівні окремих суб'єктів господарської діяльності систему показників для оцінювання соціального розвитку, яка повинна включати такі дані.

1) Показники, що характеризують умови, характер та зміст праці робітників (рівень механізації праці співробітників; коефіцієнт зайнятості працівників у виробничому процесі; ступінь відповідності санітарно-гігієнічних умов роботи встановленим нормам; розмір виплат, пільг та компенсацій за несприятливі умови праці щодо середньої заробітної плати, що припадає на одного працівника; питома вага працівників, які працюють у комфортних умовах середовища; питома вага працівників, які працюють за гнучким робочим графіком; питома вага працівників, які беруть участь у виробничих змаганнях; питома вага працівників, які суміщають професії; ступінь оснащення праці адміністративно-управлінських робітників

технічними засобами та оргтехнікою; частота нещасних випадків; ступінь тяжкості нещасних випадків; питома вага працівників, зайнятих на важких, небезпечних та шкідливих роботах).

2) Показники, що характеризують структуру трудового колективу (рівень кваліфікації (розряд) робочих; питома вага працівників, які мають повну чи базову вищу освіту; питома вага працівників, які мають середню освіту; рівень стабільності персоналу; рівень професійної стійкості працівників; рівень кваліфікації співробітників; питома вага працівників, які пройшли професійне навчання; віковий склад працівників; коефіцієнт плинності кадрів; коефіцієнт абсентеїзму, коефіцієнт внутрішньої мобільності).

3) Показники, що характеризують стимули до праці (співвідношення величини премій та середньої заробітної плати, що припадає на одного працівника підприємства; коефіцієнт перевищення реальної заробітної плати одного працівника підприємства над номінальною; питома вага працівників, які отримали матеріальну винагороду; питома вага працівників, які отримали моральну винагороду; коефіцієнт надбавки до пенсій для працюючих пенсіонерів; питома вага пенсіонерів, які отримали одноразову допомогу під час виходу на пенсію; питома вага працівників, які беруть участь у процесі управління функціональними підрозділами підприємства).

4) Показники задоволення соціально-побутових потреб працівників (забезпеченість працівників підприємства житловою площею; коефіцієнт компенсації витрат працівників на комунальні послуги; коефіцієнт забезпеченості путівками на оздоровлення та санаторно-курортне лікування співробітників; коефіцієнт забезпеченості працівників громадським харчуванням; забезпеченість проїзду працівників до місця роботи спеціально виділеним автотранспортом; розмір компенсації витрат від підвищення вартості перевезення персоналу; питома вага часу, що витрачається працівниками на дорогу на роботу та з роботи у загальній тривалості робочого часу).

5) Показники задоволення фізичних та духовних потреб працівників (питома вага працівників, які виконали норми фізичної підготовки у своїй віковій групі; питома вага працівників, які беруть участь у спортивних змаганнях; забезпеченість спортивними секціями працівників підприємства; питома вага працівників, які користуються бібліотечними фондами, у загальній чисельності персоналу; питома вага працівників, які відвідують установи культури не менше одного разу на місяць; питома вага працівників, які відвідують установи культури не менше одного разу на півріччя; забезпеченість гуртками художньої самодіяльності працівників підприємства; частота захворюваності співробітників; рівень захворюваності працівників; питома вага працівників, які палять, у загальній кількості персоналу підприємства).

6) Показники, що характеризують морально-психологічний клімат трудового колективу (ступінь задоволеності взаємовідносинами у трудовому колективі; ступінь задоволеності взаємовідносинами з вищим керівництвом; ступінь відповідності організаційних та особистих цілей; питома вага подоланих конфліктних ситуацій; рівень морально-психологічного клімату в трудовому колективі; рівень та частота скарг від працівників; рівень (кількість) прогулів; коефіцієнт інтенсивності прогулів; коефіцієнт дисциплінованості працівників; коефіцієнт релігійної активності; коефіцієнт політичної напруги).

7) Показники соціальної активності працівників (питома вага працівників, які є учасниками творчих та самодіяльних колективів; питома вага працівників, які беруть участь у громадській роботі; ступінь інформованості про справи трудового колективу; питомих вага раціоналізаторів та винахідників серед працівників підприємства; рівень (кількість) соціальних ініціатив; коефіцієнт участі в реалізації соціальних проєктів; питома вага інертних та безініціативних співробітників тощо).

На другому етапі кожен з одиничних показників за сімома групами слід попередньо оцінити за допомогою експертного методу щодо того, чи буде він стимулювати соціальний розвиток трудового колективу підприємства (тоді йому присвоюється додатне значення) або приводити до гальмування соціального розвитку трудового колективу (тоді, відповідно, йому надається від'ємне значення). При цьому основою поділу показників є характер впливу кожного з них на рівень соціального розвитку підприємства.

Водночас значення всіх показників будуть варіюватись від 0 до 1. Чим ближче до 1 значення показників, що стимулюють соціальний розвиток трудового колективу підприємства, тим вище повинен бути рівень ефективності управління соціальним розвитком досліджуваного об'єкта. Для показників, що гальмують соціальний розвиток трудового колективу підприємства, має робитись протилежний висновок. Якщо його значення прагне до 1, то рівень соціального розвитку трудового колективу підприємства буде знижуватись. Значимість цих показників доцільно оцінювати експертним шляхом.

На третьому етапі всі показники, що гальмують соціальний розвиток трудового колективу підприємства, потрібно перевести в показники, що стимулюють його соціальний розвиток, шляхом визначення різниці між одиницею та значенням показника, який гальмує соціальний розвиток. Таким чином, у результаті перерахунку значення всіх показників повинні прагнути до 1, що буде свідчити про позитивний вплив на досліджуваній об'єкт.

На четвертому етапі має визначатись результуючий показник за кожною із семи груп показників. Ці значення пропонується розраховувати як суму добутків фактичного значення кожного показника (показника, що стимулює соціальний розвиток підприємства, та скоригованого показника, що гальмує соціальний розвиток) та його поправочного (вагового) коефіцієнта.

Задля узагальнення розрахунків за системою запропонованих вище показників оцінювання соціального розвитку підприємства автор рекомендує скористатись такою формою (табл. 1).

На п'ятому етапі буде визначатись значимість впливу кожної групи показників на рівень соціального розвитку підприємства. Для цього за допомогою методу експертних оцінок проводитиметься ранжування семи результуючих показників, а потім визначатиметься їх значимість. В результаті має формуватись інтегральний показник, що характеризуватиме рівень соціального розвитку підприємства, який має розраховуватись як сума добутків фактичного значення кожного результуючого показника за окремою групою та рівня його значимості.

Ми вважаємо, що розрахунок інтегрального показника оцінювання соціального розвитку підприємства ($I_{\text{соц.розв.}}$) доцільно провести за формулою (1):

$$I_{\text{соц.розв.}} = \sum_{i=1}^n y_i \cdot k_i, \quad (1)$$

де y_i – фактичне значення результуючого показника для i -ї групи;

k_i – коригуючі (вагові) коефіцієнти;

n – кількість груп.

В результаті проведених розрахунків інтегрального показника оцінювання соціального розвитку підприємства ($I_{\text{соц.розв.}}$) отримуватиметься його окреме значення для кожного аналізованого періоду за шкалою від 0 до 1, що свідчатиме про незадовільний, малозадовільний та задовільний рівні соціального розвитку досліджуваного підприємства. Конкретні розрахунки цього показника повинні здійснюватися періодично (один раз на півріччя або рік) фахівцями-експертами в межах окремого суб'єкта господарської діяльності.

де y_i – фактичне значення результуючого показника для i -ї групи;

На наш погляд, для більшої наочності доцільно постійно проводити порівняння цього інтегрального показника за декілька попередніх років за допомогою графічного методу шляхом побудови відповідних діаграм задля виявлення тенденції позитивних або негативних змін рівня соціального розвитку підприємства. Як наслідок, вищим керівництвом має прийматись обґрунтоване управлінське рішення щодо реалізації окремих положень програми соціального розвитку підприємства або здійснюватися їх коригування.

Висновки. Таким чином, практичне впровадження рекомендованої системи показників для оцінювання рівня соціального розвитку підприємства та узагальнення їх в єдиному інтегральному показнику дасть змогу складати достовірні прогнози його соціального розвитку, виявляти основні деструктивні проблеми в соціальній сфері, розробляти своєчасні тактичні заходи щодо соціального розвитку трудового колективу, вибирати найкращі з наявних альтернативних варіантів, встановлювати бажані показники соціального розвитку, формувати остаточний стратегічний план соціального розвитку підприємства. Водночас застосування інтегрального показника не має виключати необхідність використання диференційованої системи показників, що матиме велике значення для цілей аналізу ресурсного потенціалу трудового колективу підприємства.

Отже, формування інтегрального підходу до оцінювання соціального розвитку підприємства сприятиме реалізації основних напрямів його соціальної політики відповідно до вибраних соціальних параметрів та одиничних показників. Запропонований автором підхід до узагальнення оціночних індикаторів дасть змогу розрахувати рівень соціального розвитку підприємства, визначити реальний стан морально-психологічного клімату в трудовому колективі, встановити основні причини погіршення згуртованості та зростання соціальної напруги серед працівників структурних підрозділів, з'ясувати напрями вдосконалення організаційно-економічного механізму управління на ньому.

Використання в межах окремого підприємства реальних даних для розрахунку рівня його соціального розвитку дасть змогу в майбутньому узгодити основні етапи процесу управління ним зі вжиттям необхідних заходів з боку вищого керівництва, а запропоновані оціночні показники виступатимуть індикаторами ефективності реалізації соціальних ініціатив та кадрової політики загалом.

Таблиця 1

Рекомендована форма для розрахунку узагальнених показників оцінювання соціального розвитку підприємства за аналізований період

Назва підгрупи	Коефіцієнт коригування	Показники, що стимулюють соціальний розвиток трудового колективу підприємства	Показники, що гальмують соціальний розвиток трудового колективу підприємства
1. Показники, що характеризують умови, характер та зміст праці робітників	0,01	Аналітичні дані підприємства за кожним показником підгрупи.	Аналітичні дані підприємства за кожним показником підгрупи.
Разом за групою 1	Коефіцієнт за рядком 2 Ч (Σ за рядком 3 – Σ за рядком 4)	Σ за рядком 3, що отримана експертним шляхом.	Σ за рядком 4, що отримана експертним шляхом.
2. Показники, що характеризують структуру трудового колективу	0,01	Аналітичні дані підприємства за кожним показником підгрупи.	Аналітичні дані підприємства за кожним показником підгрупи.
Разом за групою 2	Коефіцієнт за рядком 2 Ч (Σ за рядком 3 – Σ за рядком 4)	Σ за рядком 3, що отримана експертним шляхом.	Σ за рядком 4, що отримана експертним шляхом.
3. Показники, що характеризують стимули до праці	0,02	Аналітичні дані підприємства за кожним показником підгрупи.	Аналітичні дані підприємства за кожним показником підгрупи.
Разом за групою 3	Коефіцієнт за рядком 2 Ч (Σ за рядком 3 – Σ за рядком 4)	Σ за рядком 3, що отримана експертним шляхом.	Σ за рядком 4, що отримана експертним шляхом.
4. Показники задоволення соціально-побутових потреб працівників	0,02	Аналітичні дані підприємства за кожним показником підгрупи.	Аналітичні дані підприємства за кожним показником підгрупи.
Разом за групою 4	Коефіцієнт за рядком 2 Ч (Σ за рядком 3 – Σ за рядком 4)	Σ за рядком 3, що отримана експертним шляхом.	Σ за рядком 4, що отримана експертним шляхом.
5. Показники задоволення фізичних та духовних потреб працівників	0,01	Аналітичні дані підприємства за кожним показником підгрупи.	Аналітичні дані підприємства за кожним показником підгрупи.
Разом за групою 5	Коефіцієнт за рядком 2 Ч (Σ за рядком 3 – Σ за рядком 4)	Σ за рядком 3, що отримана експертним шляхом.	Σ за рядком 4, що отримана експертним шляхом.
6. Показники, що характеризують морально-психологічний клімат трудового колективу	0,02	Аналітичні дані підприємства за кожним показником підгрупи.	Аналітичні дані підприємства за кожним показником підгрупи.
Разом за групою 6	Коефіцієнт за рядком 2 Ч (Σ за рядком 3 – Σ за рядком 4)	Σ за рядком 3, що отримана експертним шляхом.	Σ за рядком 4, що отримана експертним шляхом.
7. Показники соціальної активності працівників	0,01	Аналітичні дані підприємства за кожним показником підгрупи.	Аналітичні дані підприємства за кожним показником підгрупи.
Разом за групою 7	Коефіцієнт за рядком 2 Ч (Σ за рядком 3 – Σ за рядком 4)	Σ за рядком 3, що отримана експертним шляхом.	Σ за рядком 4, що отримана експертним шляхом.

Джерело: авторський варіант

Перспективними напрямками подальших розвитку підприємств в умовах обмеженості наукових досліджень залишаються питання ресурсного потенціалу та жорсткого конкурентного тиску практичної імплементації програм соціального

Список використаних джерел:

1. Гринева В., Боровик М. Методические рекомендации по оценке уровня социального развития промышленного предприятия. *Економіка розвитку*. 2005. № 2 (34). С. 68–70.
2. Жуковська В. Індикатори соціального розвитку підприємства торгівлі. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. Вип. 9. Ч. 4. С. 60–65.
3. Литвиненко А., Островерхова Г. Заходи соціального розвитку підприємства: оцінка ефективності та управління. *Бізнес-Інформ*. 2014. № 5. С. 215–219.
4. Мельничук Д. Концепція якості трудового життя: зміст та значення в процесі модернізації системи соціально-трудова відносин. *Електронний архів Житомирського державного технологічного університету*. URL: <http://www.eztuir.ztu.edu.ua/4766/1/281.pdf>
5. Міцкевич Н. Особливості управління соціальним розвитком трудових колективів підприємств. *Наукові праці. Економіка*. 2012. Вип. 177. Т. 189. С. 149–152.
6. Надтока Т., Какуніна Г., Мартякова О. Соціальний розвиток промислового підприємства та механізми його управління. Управління технології у рішенні сучасних проблем розвитку соціально-економічних систем : монографія / за заг. ред. О. Мартякової. Донецьк : вид-во ДонНТУ, 2011. С. 564–569.
7. Сорочинська О. Стан охорони праці в Україні та заходи для її поліпшення. *Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Серія: Транспортні системи і технології*. 2014. Вип. 24. С. 240–247. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpdetut_tsit_2014_24_35
8. Управління соціальним і гуманітарним розвитком : навчальний посібник : у 2 ч. / за заг. ред. В. Скуратівського, В. Троцинського. Київ : НАДУ, 2009. Ч. 1. 456 с.

Власенко В. А.

Высшее учебное заведение Укоопсоюза
«Полтавский университет экономики и торговли»

ФОРМИРОВАНИЕ ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОДХОДА К ОЦЕНИВАНИЮ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

Резюме

В статье обоснованы методологические, рассмотрены прикладные рекомендации к формированию интегрального подхода к оцениванию социального развития предприятий в условиях рынка. Раскрыто этимологическое содержание категории «социальное развитие предприятия». В результате исследования охарактеризованы основные этапы процесса управления и инструменты оценивания уровня социального развития предприятия. Предложена система обобщенных показателей оценивания социального развития предприятия.

Ключевые слова: социальное развитие, социальное развитие предприятия, трудовой коллектив, процесс управления социальным развитием предприятия, оценка уровня социального развития, система обобщенных показателей оценки, интегральный показатель оценки социального развития предприятия.

Vlasenko V. A.

Higher educational establishment of Ukoopspilka
“Poltava University of Economics and Trade”

THE FORMING OF INTEGRAL APPROACH TO ASSESSMENT OF SOCIAL DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE IN CONDITIONS OF TRANSFORMATIONAL CHANGES

Summary

The methodological and practical recommendations for the forming of integral approach to assessment of social development of the enterprises in the market conditions in the article are substantiated. The etymological content of the scientific category “social development of the enterprise” is disclosed. In the result of investigation the main stages of the management process and assessment tools the level of social development of the enterprise are characterized. The system of generalized assessment indicators of social development of the enterprise is proposed.

Key words: social development, social development of the enterprise, labor collective, management process of social development of the enterprise, assessment of the level of social development, system of generalized assessment indicators, integral indicator of the assessment of social development of the enterprise.

УДК 330.341.1:338.43

Волощук Ю. О.

Подільський державний аграрно-технічний університет

СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОЇ СФЕРИ

У статті досліджено питання формування стратегії інноваційного розвитку аграрних підприємств. Сформувано концептуальний підхід до управління інноваційним розвитком аграрного підприємства в сучасних умовах. Визначено основні етапи процесу розроблення та реалізації інноваційної стратегії аграрного підприємства.

Ключові слова: інноваційний розвиток, стратегія, управління, концепція інноваційного розвитку, підприємство.

Постановка проблеми. Вдосконалення управління інноваційним розвитком підприємства полягає у виборі напряму інноваційного розвитку та інноваційної стратегії за моделлю поведінки на ринку на основі даних з інноваційного потенціалу та конкурентоспроможності, обґрунтування інноваційної стратегії за функціональними напрямами визначених сфер застосування інновацій, розроблення ефективного управління інноваційним розвитком підприємства, конкурентоспроможності та втрати інноваційних можливостей.

Встановлено, що підґрунтям ефективного управління інноваційним розвитком підприємства є конкретні практичні інструменти, що визначають необхідну глибину інновацій, можливість та готовність до інноваційного розвитку, а визначення необхідної сфери застосування інновацій

дасть змогу вітчизняним підприємствам формувати їх та підтримувати в належному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню сутності та систематизації наукових підходів до особливостей стратегічного управління інноваційним розвитком присвячено праці багатьох учених, зокрема роботи А. Гриньова, А. Кашина, О. Кендюхова, Н. Круглової, Н. Ляшенко, Л. Федулової, А. Чухна. Проблеми інноваційного розвитку підприємств аграрної сфери України досліджували провідні вітчизняні вчені, такі як В. Андрійчук, А. Гайдуцький, О. Дацій, Л. Дейнеко, М. Кісіль, М. Кропивко, М. Малік, Г. Підлісецький, О. Шестопаль, В. Юрчишин.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте залишаються невирішеними

проблеми узагальнення передумов вибору інноваційної стратегії розвитку підприємств.

Мета статті. Забезпечення ефективного функціонування діяльності та стійкого конкурентного становища на ринку, отримання прибутку в довгостроковому періоді складають основу стратегічного управління інноваційним розвитком підприємства. Цілі інноваційної діяльності можуть бути різними: від задоволення нової потреби покупця до скорочення витрат і часу. Однак незалежно від мети інноваційної діяльності має бути досягнута ефективність функціонування бізнес-процесів підприємства загалом.

Метою статті є теоретико-методологічне обґрунтування стратегічних аспектів управління інноваційним розвитком підприємств аграрної сфери.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світові тенденції свідчать про інноваційний характер розвитку сучасної економіки, тому всі зміни, що мають місце в країні, галузі, окремих підприємствах, повинні мати системний, цілеспрямований характер, спрямовуватись на інновації та підвищення на цій основі ефективності всіх процесів.

Процес формування інноваційної стратегії аграрного підприємства має певні особливості, тому буде некоректно застосовувати до її формування загальні підходи без врахування особливостей інноваційної діяльності.

Об'єктом управління інноваційним розвитком аграрного підприємства можуть бути безпосередньо інновації, інноваційні процеси, реалізовані на конкретному підприємстві, а також економічні відносини, що виникають між учасниками інноваційної діяльності та ринку інновацій.

Розглянемо основні складові елементи управління інноваційним розвитком. Загалом особливості інноваційного розвитку підприємства можна розділити на такі групи:

- 1) динамічність впровадження та отримання результату від інновацій;
- 2) характерні неглибокі інновації (поліпшуючі інновації та мікроінновації);
- 3) зовнішня орієнтація на розроблення нововведень;
- 4) внутрішнє та кредитне фінансування інновацій;
- 5) імітація наявних інновацій;
- 6) локальний характер новизни (для окремого підприємства);
- 7) орієнтація на технологічні бізнес-процеси [1];
- 8) врахування сезонності виробництва, законів природи тощо.

Будь-яка система управління має будуватись та здійснюватись на певних принципах. Отже, для механізму управління інноваційним розвитком підприємства запропоновано принципи системності, комплексності, балансу інтересів суб'єктів інноваційного процесу, альтернативності варіантів розвитку, помірної орієнтації інновацій на задоволення потреб споживачів, врахування сучасної та бажаної ринкових позицій, орієнтації на інноваційний шлях розвитку, підтримки рівноваги між споживанням та відтворенням ресурсів, гнучкого реагування, виправданості ризику [2, с. 254], креативності [1], динамічності, відкритості, координації, ефективності розвитку.

На формування концептуального підходу до управління інноваційним розвитком аграрних підприємств впливають окремі особливості інноваційного розвитку аграрної сфери, зокрема закони природи, кліматичні умови на більшості стадій виробничих процесів, фактори сезонності, використання живих організмів разом з традицій-

ними промисловими засобами виробництва. Це потрібно враховувати під час вдосконалення процесів управління інноваційним розвитком аграрних підприємств.

Можна виокремити групи методів, що використовуються в управлінні інноваційним розвитком підприємства. Отже, такими методами є збирання інформації, генерування ідей, прийняття рішень, діагностика, прогнозування та планування, управління інноваційними змінами, зменшення опорів впровадженню інновацій [3].

Схему концептуального підходу до управління інноваційним розвитком підприємства наведено на рис. 1.

Отже, концептуальний підхід до управління інноваційним розвитком аграрного підприємства є схемою, що включає об'єкт, мету, принципи, функції та завдання управління, визначення необхідності інновацій в діяльності аграрного підприємства, оцінювання інноваційного потенціалу, визначення сфер застосування інновацій, а також напрями вдосконалення управління за рахунок розроблення інноваційної стратегії та мінімізації інноваційного ризику.

Концепція забезпечення інноваційного розвитку аграрного підприємства визначається тим, що:

- аграрне підприємство взаємодіє із зовнішнім середовищем та розглядається як відкрита система;
- виробничі, фінансові, трудові та інтелектуальні ресурси підприємства формують його інноваційний потенціал;
- готовність аграрного підприємства до інноваційного розвитку та його можливості формують інноваційну активність підприємства;
- сполучення інноваційного потенціалу та інноваційної активності аграрного підприємства формують механізм забезпечення його інноваційного розвитку;
- стратегія інноваційного розвитку вибирається з урахуванням системи цілей та пріоритетів, рівня розвитку інноваційного потенціалу аграрного підприємства, рівня забезпечення його інноваційної активності, аналізу зовнішніх чинників та ризиків.

Відповідно до представленої концепції основної метою забезпечення інноваційного розвитку аграрного підприємства є підвищення рівня його прибутковості та ефективності діяльності. На ефективність інноваційної діяльності аграрних підприємств впливає велика кількість різних факторів. Аналіз сутності таких факторів, причин виникнення та характеру впливу на окремі сфери діяльності підприємства складає основу інноваційної стратегії. Проте неможливо врахувати всі ризики та негативні тенденції, які можуть виникати під час інноваційних перетворень. Це вимагає створення гнучкого механізму, що міг би забезпечити прийняття нестандартних інноваційних рішень організаційного та управлінського характеру згідно з вимогами виробництва та ринку. Базовим інструментом управління інноваційним розвитком сучасного агропромислового підприємства є інноваційна стратегія, яка забезпечує структурованість цього процесу й дає можливість контролювати рівень досягнення визначених цілей.

Задля оптимізації процесу формування інноваційної стратегії в рамках процесного підходу, на нашу думку, доцільно визначити основні принципи, які мають бути покладені в основу її створення. На основі принципів та з урахуванням виділених передумов сформована концептуальна



Рис. 1. Схема концептуального підходу до управління інноваційним розвитком аграрного підприємства

Джерело: вдосконалено на основі [1]

схема розроблення та реалізації інноваційної стратегії аграрного підприємства (рис. 2).

Концептуальна схема розроблення та реалізації інноваційної стратегії складається з декількох етапів:

- 1) визначення місії підприємства;
- 2) визначення системи цілей;
- 3) оцінювання зовнішнього середовища, інноваційного потенціалу аграрного підприємства та ризиків;
- 4) вибір пріоритетних напрямів розвитку підприємства з огляду на загальні пріоритети розвитку аграрної сфери;
- 5) корекція поточних цілей або постановка нових;
- 6) вибір шляху досягнення вибраних цілей;
- 7) вибір пріоритетної та альтернативної інноваційних стратегій;
- 8) реалізація стратегічної програми;
- 9) оцінювання ефективності впровадженої інноваційної стратегії, перевірка відповідності цілям, контролювання.

Реалізація вибраної інноваційної стратегії відбувається шляхом переведення її на рівень поточ-

ного планування. Під час розроблення інноваційної програми конкретизуються завдання підрозділам підприємства за обсягами робіт та строками їх виконання, уточнюються кошти на життя прийнятих заходів в структурі програми. В процесі реалізації інноваційна стратегія може бути скоригована з урахуванням змін в зовнішньому середовищі, інноваційному потенціалі, появи нових альтернатив розвитку та відхилення фактичних результатів діяльності від запланованих.

Ефективне використання концептуальної схеми розроблення та реалізації інноваційної стратегії аграрного підприємства вимагає ґрунтовного оцінювання зовнішнього середовища, ризиків та інноваційного потенціалу, готовності та можливостей підприємства. Великого значення набуває також оцінювання інтелектуальної складової та досвід управлінців, які приймають рішення щодо вибору інноваційної стратегії, тобто необхідним є коригування вибору стратегії з урахуванням суб'єктивності оцінювання під час прийняття рішення щодо вибору стратегії інноваційного розвитку та управління нею.

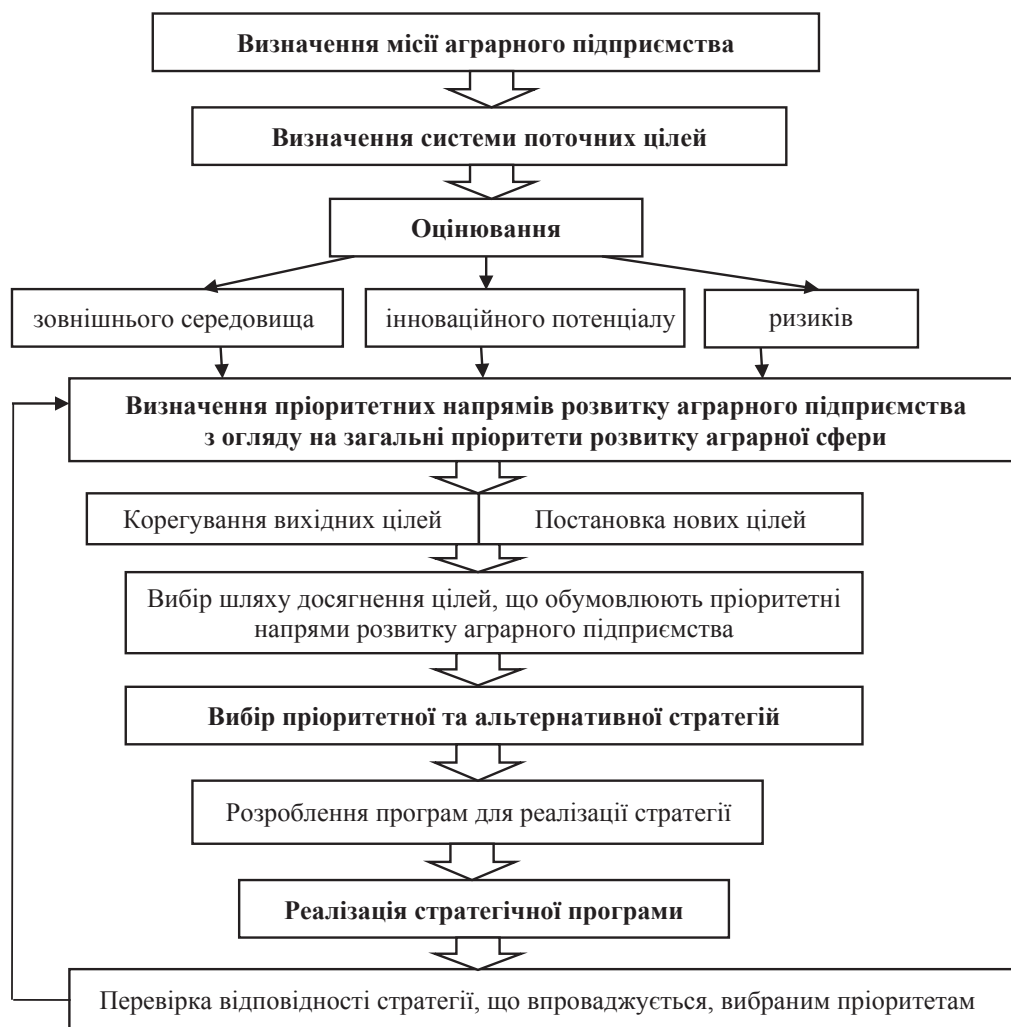


Рис. 2. Процес розроблення та реалізації інноваційної стратегії аграрного підприємства

Джерело: удосконалено на основі [4]

Врахування загальних пріоритетів розвитку аграрної сфери під час вибору цілей та подальшого розроблення стратегії є вагомим чинником впливу на такий процес. Важливим документом, який визначає вісім загальнодержавних інноваційних пріоритетів на середньостроковий період 2017–2021 років, зокрема в реальному аграрному виробництві, є Постанова КМУ «Деякі питання визначення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного рівня на 2017–2021 роки» від 28 грудня 2016 року № 1056 [5]. Уточнені середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності галузевого рівня на 2017–2021 роки визначено в Постанові КМУ 2017 року № 980 [6]. Основні напрями інноваційної діяльності загальнодержавного рівня наведено в табл. 1.

Так, мають місце освоєння нових технологій отримання, оброблення та застосування композиційних і функціонально-градієнтних матеріалів; промислове освоєння нових технологій отримання, оброблення та з'єднання конструкційних, функціональних та інструментальних матеріалів; створення матеріалів та технологій для 3D-прототипування; розвиток та впровадження систем “Internet of Things”, тобто Інтернету з'єднання об'єктів, пристроїв, давачів і повсякденних об'єктів, “Big data”, тобто технологій довгострокового зберігання інформації,

та “Artificial intelligence”, тобто управління, штучного інтелекту.

Можливості та шляхи розбудови нової промисловості відображає презентація 2017 року нової індустріальної політики України. Її основним напрямом визначено розвиток підприємництва, кластерної структури та смарт-спеціалізації промисловості. Відповідно до програми очікується, що смарт-спеціалізація дасть змогу забезпечити фактичну ефективність інвестицій у промислові інновації, вихід регіонів з економічної рецесії та економічну децентралізацію в країні. До проекту смарт-спеціалізації активно підключилися фахівці місії Спільного дослідницького центру ЄС, де ця стратегія має успішний досвід [7, с. 166]. Основні розробки та принципи смарт-спеціалізації можна використати для розвитку підприємств агропромислової сфери.

В умовах активної діяльності великих аграрних холдингів у виробництві рослинницької продукції черговим поштовхом розвитку у сільськогосподарському виробництві на прогностичному періоді буде посилення акценту на державній підтримці виробників продукції тваринництва та садівництва, фермерських господарств, сільськогосподарських кооперацій. Це даватиме змогу зміцнювати матеріально-технічну базу малих та середніх виробників, оновлювати переробні потужності, що забезпечуватиме збільшення частки конкурентоспроможної

Таблиця 1

Середньострокові загальнодержавні пріоритетні напрями інноваційної діяльності на 2017–2021 роки

Напрямок	Галузі реалізації
Освоєння нових технологій транспортування енергії, упровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії.	Енергетика, ЖКГ, АПК
Освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- та суднобудування, озброєння та військової техніки.	Промисловість, транспорт
Освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення та з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій.	Промисловість
Технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу: – розроблення та впровадження технологій виробництва, збереження та переробки високоякісної рослинної продукції; – розроблення та впровадження технологій адаптивного ґрунтоохоронного землеробства; – розроблення та впровадження новітніх біотехнологій у рослинництві, тваринництві та ветеринарії; – технологічне оновлення виробництва продукції скотарства та свинарства; – розроблення та впровадження технологій створення високопродуктивних альтернативних джерел для отримання пального; – розроблення та впровадження технологій виробництва діагностичумів захворювань тварин та засобів їх захисту; – розроблення та впровадження технологій виробництва діагностичумів захворювань рослин.	АПК
Упровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики.	Охорона здоров'я
Широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища.	Промисловість, АПК, ЖКГ
Розвиток сучасних інформаційних та комунікаційних технологій, робототехніки.	Економіка загалом

Джерело: [6]

товарної продукції в структурі власного виробництва, виходу на нові світові ринки збуту та збільшення зайнятості в сільській місцевості.

Водночас динамічний розвиток світового ринку органічної продукції позитивно впливатиме на поступове нарощування сільськогосподарськими виробниками (особливо фермерськими господарствами) обсягів виробництва сертифікованої органічної продукції.

З огляду на вищезазначене у 2019–2021 роки зростання обсягів сільськогосподарського виробництва прогнозується в середньому на рівні 1,3% (у 2019 році – 0,9 %) за рахунок як рослинницької, так і тваринницької продукції (в прогнозі на 2018–2020 роки передбачалось 1,6% в середньому за період). Навіть за умов вжиття низки стимулюючих заходів до 2020 року не вдасться досягнути значення індикатора 2.2.2 «Індекс сільськогосподарської продукції», визначеного ціллю 2 ЦСР (зростання на 2%), з огляду на специфіку сільськогосподарського виробництва. Втім, такі заходи сформують стійке підґрунтя для стабільного розвитку галузі в перспективі та дадуть змогу досягнути рівня показника, зазначеного у ЦСР, або навіть перевищити його.

17 цілей сталого розвитку (ЦСР) є частиною Порядку денного в галузі розвитку на період до 2030 року, прийнятого світовими лідерами на Саміті ООН у вересні 2015 року. Глобальні цілі офіційно вступили в силу 1 січня 2016 року. Протягом наступних п'ятнадцяти років країни будуть спрямовувати свої зусилля на подолання всіх форм бідності, боротьбу з нерівністю та усунення негативних проявів кліматичних змін.

Нові цілі закликають діяти у вказаних напрямках всі країни незалежно від рівня розвитку та середнього рівня доходів, щоби сприяти процвітання та захисту планети. Зазначено, що подолання бідності має реалізовуватися спільно зі стратегіями, що сприяють економічному зростанню та задовольняють низку соціальних потреб, включаючи освіту, охорону здоров'я, соціальний захист, а також можливості працевлаштування, боротьбу з кліматичними змінами, захист навколишнього середовища, забезпечення продовольчої безпеки тощо.

Висновки. Отже, на міжнародному та державному рівнях закладене системне бачення необхідних технологічних змін як базової основи неіндустріального інноваційного розвитку. Проте реалізація визначених пріоритетів може мати складні проблеми через недосконалість національної інноваційної системи та механізмів здійснення інноваційної діяльності, недостатність інвестиційних ресурсів, високий рівень конкуренції.

Ключовими моментами формування інноваційної стратегії аграрного підприємства є адекватний вибір пріоритетного напрямку розвитку з огляду на загальнодержавні цілі розвитку аграрної сфери та ефективна реалізація інноваційної програми підприємства. Механізми стимулювання та державної підтримки інноваційної діяльності, розширення комерційних можливостей фінансування інноваційних розробок та венчурного підприємництва, поглиблення взаємозв'язків науки та виробництва потребують подальшого розгляду, зокрема в процесі використання інтелектуальної власності в контексті неіндустріалізації.

Список використаних джерел:

1. Бакунов О., Рошка М. Концептуальний підхід до управління інноваційним розвитком торговельного підприємства. *Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму*. 2012. № 1 (5). Т. 2. С. 19–25.
2. Волков О., Денисенко М., Гречан А., Волков І. та ін. Економіка та організація інноваційної діяльності : підручник / за ред. О. Волкова, М. Денисенко. 3-тє вид. Київ : Центр учбової літератури, 2007. 662 с.
3. Стрижеус Л., Шелінговська І. Теоретичні аспекти управління інноваційною діяльністю на виробничому підприємстві. *Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»*. 2014. Вип. 11 (42). С. 267–273.
4. Дунська А. Концептуальна схема формування інноваційної стратегії промислового підприємства. *Економіка. Управління. Інновації*. 2011. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2011_2_16
5. Деякі питання визначення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного рівня на 2017–2021 роки : Постанова КМУ від 28 грудня 2016 року № 1056. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1056-2016-%D0%BF>

- Деякі питання визначення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності галузевого рівня на 2017–2021 роки : Постанова КМУ від 18 жовтня 2017 року № 1056. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/980-2017-%D0%BF>
- Залознова Ю. Економічні та соціальні проблеми розвитку промисловості : монографія. Київ : НАН України, Інститут розвитку промисловості, 2017. 288 с.

Волощук Ю. А.

Подольский государственный аграрно-технический университет

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРАРНОЙ СФЕРЫ

Резюме

В статье исследован вопрос формирования стратегий инновационного развития аграрных предприятий. Сформирован концептуальный подход к управлению инновационным развитием аграрного предприятия в современных условиях. Определены основные этапы процесса разработки и реализации инновационной стратегии аграрного предприятия.

Ключевые слова: инновационное развитие, стратегия, управление, концепция инновационного развития, предприятие.

Voloshchuk Yu. O.

State Agrarian and Engineering University in Podilia

STRATEGIC ASPECTS OF MANAGEMENT BY INNOVATIVE DEVELOPMENT OF AGRARIAN SPHERE ENTERPRISES

Summary

The issue of formation of the strategy of innovative development of agrarian enterprises is researched in the article. The conceptual approach to management of innovative development of agrarian enterprise in modern conditions is formed. The main stages of the process of development and implementation of the innovative strategy of the agrarian enterprise are outlined.

Key words: innovation development, strategy, management, concept of innovation development, enterprise.

УДК 658.3:331.109

Галько Л. Р.

Тернопільський національний економічний університет

УПРАВЛІННЯ ПОВЕДІНКОЮ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЗМІН

У статті досліджено природу та причини виникнення опору змінам, розкрито засоби його реалізації та форми прояву. Доведено, що ставлення працівника до змін залежить від його особистого сприйняття відносної вигідності запланованих перетворень та їх сумісності з його власними потребами, інтересами, очікуваннями. Запропоновано моделі управління поведінкою персоналу в умовах змін, застосування яких передбачає виявлення мотивів професійної діяльності працівників, їх готовності проводити зміни, а також часових та ресурсних обмежень. Виявлено організаційні умови ефективного застосування методів подолання опору змінам, що дасть змогу модифікувати поведінку персоналу відповідно до цілей та очікуваних результатів змін.

Ключові слова: зміни, управління змінами, опір змінам, причини опору, подолання опору, поведінка персоналу, моделі управління, готовність до змін, проект змін.

Постановка проблеми. Зміни є невід'ємною рисою сучасного підприємства, які визначають форми та способи його адаптації до умов зовнішнього середовища. Необхідність запровадження змін пов'язана з наростанням невідповідності цілей підприємства його результатам та потребам, які обумовлені середовищем функціонування. Це вимагає від підприємства оперативного реагування на зміни, за можливості самостійно ініціювати їх проведення, щоб відповідати запитам ринку, збільшувати рівень капіталізації, забезпечувати економічне зростання та безперервність розвитку.

Успішне запровадження змін значною мірою залежить від самих працівників, їх готовності змінюватись та реалізовувати зміни. Складність

такого процесу полягає в тому, що зміни відбуваються безперервно, незважаючи на бажання та потреби працівників, тому не завжди знаходять свідому підтримку з боку персоналу, що може спровокувати виникнення опору діям керівництва підприємства в намаганні запровадити необхідні зміни.

Для вирішення проблеми подолання опору необхідно спонукати працівників до реалізації змін через створення належних організаційних та мотиваційних умов, за яких їх поведінка природним чином буде відповідати меті перетворень, чітко корелювати з їх завданнями та сприятиме досягненню очікуваних результатів. Це вимагає відповідної модифікації методів управління поведінкою персоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості поведінки персоналу під час проведення змін та способи подолання опору їх практичному запровадженню стали предметом численних наукових досліджень. Зокрема, Т.З. Гвініашвілі, І.І. Грибик, Т.В. Гринько, С.Р. Дзяна, Р.Б. Дзяний, О.О. Дяченко, Т.О. Кужда, Т.В. Матюк, Т.О. Нікітченко, Л.І. Попадюк, К.А. Пріб, М.Ю. Разінькова, Н.В. Смолінська, І.І. Сташкевич, С.Р. Стеців, С.Г. Турчіна, Н.І. Фединець дослідили природу та причини виникнення опору, форми його прояву; узагальнили фактори впливу на проведення змін; оцінили готовність персоналу до втілення нововведень; розробили методи та стратегії успішного подолання опору змінам на підприємстві.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Критичний аналіз наукових публікацій, присвячених питанням подолання опору змінам, доводить, що більшість наукових пошуків проводилась в контексті проблематики управління змінами на підприємстві, що визначило відносно вузьку спеціалізацію наукових розробок у цьому напрямі. Така спрямованість досліджень обумовила недостатнє висвітлення практичних аспектів управління поведінкою персоналу під час проведення змін та відсутність системності у формуванні організаційних умов застосування конкретних методів подолання опору змінам, у яких виявляється їх ефективність та реалізується мотиваційна складова впливу на працівників.

Мета статті полягає в розробленні моделей управління поведінкою персоналу під час реалізації змін, обґрунтуванні умов їх ефективного застосування та виборі дієвих методів подолання опору працівників.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічний успіх підприємства залежить безпосередньо від його здатності генерувати, розробляти і запроваджувати своєчасні зміни. Управління змінами є необхідною функцією сучасної системи менеджменту, яка передбачає постійне коригування напрямів діяльності підприємства, модифікацію його структури та бізнес-процесів, а також пошук нових можливостей підвищення гнучкості та швидкості адаптації до конкретних умов функціонування.

На практиці управління змінами досить часто стикається з феноменом опору як природної та неминучої реакції людей на проведення будь-яких перетворень на підприємстві, що виявляється в намаганнях працівників не допустити, припинити або відтермінувати початок їх втілення [1, с. 57]. Бездіяльність персоналу та ухилення від виконання власних обов'язків також є своєрідною формою протесту проведенню змін.

Протидія працівників запровадженню змін на підприємстві у прагненні зберегти звичний спосіб діяльності провокує виникнення конфліктних ситуацій, що негативно позначається на якості, результатах та термінах впровадження змін. Таким чином, опір змінам спричиняє непередбачувані витрати, вносить нестабільність у процес реалізації внутрішніх перетворень та ставить під загрозу досягнення стратегічних цілей розвитку підприємства [2, с. 43].

Виникнення опору змінам є наслідком двох ключових причин [3, с. 35].

1) Опір формується як реакція людей на оцінену ними недосконалість, безперспективність та неефективність очікуваної зміни. Таким чином, причина опору криється в самій зміні. Тоді опір

змінам обумовлюється низьким рівнем поінформованості та залучення працівників до безпосередньої реалізації змін, що унеможливорює адекватне оцінювання формату змін, механізмів їх протікання та очікуваних результатів; недовірою персоналу до керівників та провідників змін; нестачею необхідних ресурсів, зокрема часу, для реалізації змін; стомленістю від постійних трансформацій, особливо якщо раніше мав місце негативний досвід попередніх перетворень.

2) Опір виникає як результат заперечення людьми необхідності трансформації окремих сфер життєдіяльності підприємства, не усвідомлення ймовірних переваг, яких можна досягти в результаті змін, небажання брати на себе додаткову відповідальність, нові обов'язки чи роботу, а також побоювання виникнення можливих втрат або настання непередбачуваних подій тощо. Тоді причина опору криється в самих людях, їх психології, ментальності, свідомості та виявляється в намаганнях працівників зберегти звичний, ustalений спосіб діяльності, який гарантує їм відчуття безпеки.

Для ефективного управління змінами необхідно зрозуміти природу опору та усвідомити, чому підлеглі протидіють їх впровадженню. Знання причин, що зумовлюють опір змінам, та аргументів, що обґрунтовують позицію працівників, є важливими передумовами його успішного подолання в майбутньому [4, с. 37]. Саме тому вибір методів зниження опору персоналу повинен ґрунтуватися на причинах його виникнення, враховувати рівень, форми та інтенсивність прояву на підприємстві.

Однак далеко не всі типи змін викликають опір з боку працівників. Найчастіше персонал підприємства негативно сприймає лише ті зміни, які стосуються змісту його роботи, матеріального забезпечення або соціального статусу в колективі, а також системи організаційних зв'язків, які склались на підприємстві та асоціюються з комфортними умовами праці й можливістю працювати за «інерцією» без затрат додаткових зусиль або часу. Натомість ті зміни, які не впливають на умови та результати трудової діяльності працівників і не порушують ustalені соціальні відносини, сприймаються ними більш лояльно та значно рідше обумовлюють опір. Слід зазначити, що для налагодження конструктивної співпраці з членами трудового колективу в процесі реалізації змін та економії ресурсів, зокрема часу, керівництву підприємства слід враховувати лише ті зміни, наслідки яких розцінюються працівниками найбільш негативно та здатні суттєво вплинути на результативність їх роботи.

Аналіз проведених емпіричних досліджень настроїв та готовності персоналу підприємства до впровадження змін [3, с. 36–37; 2, с. 43–44] виявив, що суттєвий вплив на виникнення опору з боку працівників здійснюють їх песимістичні очікування щодо:

- скорочення реального рівня доходів та ймовірності втрати роботи через невизначеність змін;
- збільшення обсягів робіт та зростання рівня відповідальності;
- появу нових функціональних обов'язків, які вимагають набуття додаткових знань та вмій;
- зміни графіку роботи, умов праці та комфорту на робочому місці;
- впровадження нових методів, стилів та організаційних структур управління, зміни наступності влади та керівного складу підприємства;

– трансформації системи розподілу ресурсів та матеріального заохочення між підрозділами підприємствами, які залучені до реалізації проекту змін;

– загрози втрати сформованих внутрішніх комунікацій та стосунків в колективі, авторитету та відчуття власної значимості, а також причетності до успіхів підприємства в умовах, що склались;

– зміни корпоративних цінностей та норм поведінки, наростання нездорової конкуренції серед працівників.

Такі причини опору можуть виникати як на індивідуальному (незгода окремих працівників реалізувати зміни), так і на груповому (протиставлення групових інтересів формальних та неформальних об'єднань працівників результатам впровадження змін) та колективному (поєднання більшості членів трудового колективу в прагненні не допустити перетворень) рівнях. Подолання індивідуального опору є можливим через вплив на особисті причини протидії змінам конкретних працівників, зниження групового опору передбачає співпрацю та діалог з лідерами груп, а зміна гостроти колективного опору вимагає усунення організаційних бар'єрів та розроблення програм адаптації трудової діяльності персоналу до нових умов.

Ставлення працівників до змін (згода з ними або заперечення їх прийняття) залежить від відносної вигідності, сумісності та складності запланованих перетворень. Відносна вигідність змін характеризує їх ефективність порівняно з умовами від реалізації з витраченими ресурсами, тоді як сумісність змін визначає їх узгодженість з поглядами, очікуваннями та досвідом працівників. Зміни, які не відповідають звичним для працівників нормам, вони сприйматимуть важче, ніж зміни, які співпадають з їх цінностями, оцінками та звичками [5].

Отже, причини опору мають різний характер та рівні прояву, але спільним для них залишається людський фактор, тому під час змінення підприємства необхідно впливати на систему цінностей та організаційну поведінку персоналу, яка визначає ефективність реалізації стратегії підприємства [6, с. 452].

Проведення змін завжди наптовхується на інтереси людей, що обов'язково пов'язане з явним чи прихованим проявом емоцій та амбіцій працівників. Опір персоналу може здійснюватися у формі активної протидії змінам або пасивного відторгнення перетворень, що проводяться на підприємстві.

Активний опір змінам проявляється через:

– опозицію працівників до змін (відкрите або приховане заперечення необхідності змін, демонстрація незгоди з політикою керівництва та висловлювання щодо неієздатності методів проведення змін, поширення чуток про негативні наслідки змін, маніпуляція думками колег);

– непокоєр діяти згідно з планом перетворень (пряма протидія реформам, вчинення дій з недопущення або затягування реалізації змін, часткове виконання запланованих робіт, відволікання ресурсів від основних процесів);

– саботаж процесу запровадження змін (відмова від виконання робіт, ухилення від участі в нарадах щодо реалізації змін, приховування частини відомостей, від яких залежить ефективність інноваційних рішень, ігнорування наказів керівництва, демонстрація власної некомпетентності у вирішенні завдань, пов'язаних зі змінами) [3, с. 37; 7, с. 197].

Натомість пасивний опір не передбачає вчинення дій чи невиконання завдань як протидії. Він виявляється у зниженні ентузіазму та ініціативності в роботі, приводить до скорочення продуктивності праці, втрати мотивів, морального та психологічного виснаження працівників, їх небажання професійно зростати, здобувати нові знання та навички тощо [3, с. 37]. Слід зазначити, що прихована форма тривалого пасивного опору цілком здатна завдати набагато більших збитків, ніж результати активної протидії змінам.

В практиці менеджменту не існує універсальних методик подолання опору змінам, адже його носіями є люди, яким властиві власне сприйняття змін та оцінювання наслідків їх реалізації. Критичний аналіз наукових досліджень, присвячених причинам та механізмам розгортання опору змінам [2; 3; 4; 7], пошуку дієвих методів [1; 5; 6] та стратегій його подолання [8; 9], дав змогу виявити особливості поведінки персоналу в різних організаційних умовах проведення змін та його реакцію на управлінські впливи. Результати аналізу були використані для розроблення поведінкових моделей, які базуються на балансі інтересів керівників та виконавців проекту змін, враховують рівень задоволеності працівників наявним станом речей та їх готовність здійснювати перетворення, а також наявні ресурсні й часові обмеження проекту змін. Охарактеризуємо такі моделі управління поведінкою персоналу в умовах проведення змін.

1. Директивна модель, яка передбачає використання інструментів прямого впливу на поведінку працівників та примусового виконання поставлених завдань з реалізації проекту змін. Вона вимагає наявності владних повноважень провідників змін, за допомогою яких швидко та без зайвих зусиль долається опір працівників, зокрема з використанням погрози застосувати санкції за незгоду щодо вжиття запланованих заходів [8, с. 249].

Директивну модель доцільно застосовувати в умовах гострої нестачі часу на здійснення попередньої підготовки до впровадження змін, оскільки вони вимагають негайних перетворень в організації бізнес-процесів на підприємстві у відповідь на сучасні виклики та загрози зовнішнього середовища. Такі зміни є актуальними та необхідними на конкретному етапі розвитку підприємства, а використання методів примусу дасть змогу пришвидшити початок змін.

Основна пастка під час застосування адміністративного ресурсу для подолання опору полягає в можливій формальності досягнутих результатів та імітації працівниками роботи стосовно запровадження змін, як наслідок, зниження очікуваної ефективності проекту. Примусове погодження зі змінами приводить до того, що придушений опір виявляється в намаганнях працівників затягнути в часі виконання перетворень до того моменту, коли вони стануть неактуальними, щоб наглядно довести безперспективність запланованих новацій. Такий опір безпосередньо виражається через висунення вимог щодо необхідності доопрацювати план змін та переглянути його основні параметри, демонстрацію працівниками власної неспроможності та некомпетентності успішно реалізувати зміни, часткове виконання окремих складових проекту змін, що порушує принцип системності нововведень та нівелює синергетичний ефект від їх впровадження, ускладнення процесу здійснення змін через виконання значного обсягу додаткових робіт побічного характеру, реалізація

яких не вирішує ті проблеми, на які спрямовувалися заплановані зміни.

Слід зазначити, що для трудових колективів, які характеризуються критичним ставленням персоналу до будь-яких перетворень або нововведень на підприємстві, реалізація директивної моделі управління опором є невиправданою, оскільки може призвести до посилення рівня незадоволеності діями керівника та зростання напруги в колективі.

2. Рациональна модель, яка передбачає інформування працівників про сутність змін, що запроваджуються, етапи та методи їх реалізації, роз'яснення очікуваних результатів, можливих втрат і ризиків. Основна мета цієї моделі управління поведінкою персоналу полягає у використанні логічних аргументів для переконання працівників у необхідності та корисності змін.

Така модель ефективна в колективі, члени якого відчувають емоційну прихильність до підприємства, відданість його інтересам, дотримуються встановлених правил та норм, добросовісно виконують свої обов'язки, проте слабо проявляють ініціативу в роботі, віддають перевагу традиційним методам вирішення проблем, тому досить інертні в кризових ситуаціях. Непередбачувані події трактуються працівниками як потенційні загрози, реалізація яких змінить звичний спосіб їх діяльності. Очікування негативних змін може привести до зниження ефективності роботи працівників, падіння результатів їх діяльності та навіть порушення трудової дисципліни. Наявність таких прихованих ознак низької лояльності працівників провокує виникнення опору змінам як результату нерозуміння або неправильного сприйняття наслідків їх втілення, побоювання ймовірних втрат, зокрема через поширення неправдивої інформації або небажані маніпуляції з боку активних противників змін.

Успішне впровадження змін та зниження опору працівників в рамках реалізації раціональної моделі управління відбувається шляхом проведення роз'яснювальної роботи, нарад, консультацій, зборів колективу, а також через видання інструкцій, положень тощо. Усвідомлення невідворотності змін та їх суттєвого впливу на забезпечення розвитку підприємства, зокрема зростання власного добробуту, сприяє більш активному залученню персоналу до виконання поставлених завдань. Працівники не так гостро сприймають можливі втрати й навіть добровільно на них погоджуються.

Водночас використання такої моделі поведінки в умовах змін вимагає багато часу на досягнення видимого ефекту, проте дає змогу сформуванню сприятливої робочої атмосфери в колективі, досягти свідомої підтримки змін з боку персоналу та налагодити ефективні внутрішні комунікації [1, с. 58].

3. Мотиваційна модель, яка передбачає зміну наявних цінностей, норм та поведінки персоналу шляхом стимулювання їх активної участі під час реалізації новацій на основі зростання особистої зацікавленості в успішності проведення змін.

Практичне застосування цієї моделі вимагає наявності відповідальних, компетентних, досвідчених та вмотивованих працівників, які володіють конкретними знаннями, вміннями та навиками для успішної реалізації всіх етапів проекту змін та досягнення очікуваних результатів. Такі працівники постійно займаються саморозвитком та вдосконалюють особисті професійні здібності, тому досить прагматично ставляться до змін, оскільки

оцінюють їх з точки зору ймовірних втрат у матеріальному добробуті або погіршення соціального статусу, а також перспектив кар'єрного росту на підприємстві.

Для активізації використання потенціалу працівників задля інноваційного розвитку підприємства необхідно посилити їх особисту зацікавленість у змінах. Це стає можливим за наявності відповідної мотиваційної бази, умов для перепідготовки кадрів, проведення семінарів та тренінгів із ситуативного управління. Результати стимулювання участі таких працівників у процесі впровадження змін виявляються у формуванні відчуття власної причетності до нововведень, ототожненні себе з корпоративними цілями, посиленні емоційного зв'язку з підприємством, як наслідок, створенні особистої відповідальності за досягнуті результати. Хоча реалізація мотиваційної моделі пов'язана зі значними витратами часу та ресурсів, вона дає змогу не лише подолати опір, але й створити ефективну команду активних учасників змін.

4. Фасилітативна модель, яка передбачає створення умов для полегшення взаємодії учасників змін, досягнення взаємного розуміння та зацікавленості працівників у запровадженні нововведень. Налагодження конструктивного діалогу та співпраці відбувається за посередництва фасилітатора, який поширює серед інших членів колективу інноваційні ініціативи керівництва, обґрунтовує їх значимість для підприємства, розкриває результати та наслідки реалізації. При цьому він забезпечує зворотній зв'язок з працівниками через передачу провідникам змін пропозицій колективу щодо шляхів вирішення проблем, які вимагають проведення відповідних перетворень у діяльності підприємства.

Така поведінкова модель управління може здійснюватися в двох формах:

– проведення кадрових перестановок та перерозподілу повноважень задля залучення до проекту змін авторитетних лідерів формальних або неформальних соціальних груп, чия думка цінують інші члени таких об'єднань; ця форма особливо ефективна для подолання групового опору, коли загальне осмислення необхідності змін у колективі відсутнє; за цих обставин лідери груп стають ефективними провідниками змін, які залучають до їх проведення своїх підлеглих або послідовників з урахуванням колективних потреб та інтересів;

– виявлення активних прихильників змін серед працівників та всебічна демонстрація підтримки їх зусиль з боку керівництва підприємства; така тактика є успішною в тих колективах, де працівники позитивно налаштовані на дії керівництва, визнають його авторитетність та відповідально виконують свою роботу; модель поведінки колег для них є прикладом для наслідування, що спонукає працівників активно долучатися до обговорення та безпосереднього виконання робіт, пов'язаних з реалізацією проекту змін.

Фасилітативна модель зазвичай вимагає багато часу на втілення, проте дає змогу переорієнтувати настрої в колективі, інтегрувати вміння різних учасників у досягненні поставленої мети та координувати їх роботу, а також оперативне контролювати виникнення та поширення опору.

5. Коопераційна модель, яка передбачає колективне обговорення проекту змін через проведення переговорів, торгів чи обмінів, за результатами яких укладаються угоди, де фіксуються досягнуті домовленості сторін стосовно планування,

організації та реалізації перетворень на підприємстві. Така модель поведінки дає змогу виробити в конфліктних ситуаціях компромісне рішення, за якого учасники змін погоджуються частково поступитися своїми інтересами задля досягнення загально корпоративних цілей розвитку та сформувати спільний план дій щодо їх практичного запровадження на підприємстві.

Як правило, така модель застосовується тоді, коли зміни, які реалізуються на підприємстві, з високою ймовірністю спровокують реальні матеріальні або моральні втрати з боку працівників, а зменшити негативні наслідки необхідних для підприємства перетворень можна лише через переговорний процес.

Хоча така модель дає змогу порівняно легко долати опір та знизити рівень напруги в колективі в очікуванні змін, вона обмежує деякі аспекти запланованих перетворень, що згодом позначається на результативності та ефективності їх реалізації. Слід зазначити, що конфлікти в такий спосіб вирішуються досить поверхнево, його глибинні причини залишаються та згодом можуть привести до затримки впровадження змін [1, с. 60].

6. Маніпулятивна модель, яка передбачає застосування інструментів прихованого впливу на думки чи поведінку працівників:

- через кооптацію шляхом включення до складу комісії або робочої групи з реалізації проекту змін нових членів з числа тих, хто активно чинить опір та користується авторитетом у формальних чи неформальних соціальних групах; такі особи отримують повноваження щодо здійснення функцій координації та контролю за ходом виконання окремих етапів впровадження змін на підприємстві; це дає змогу залучити колишніх опонентів до процесу реалізації змін на підприємстві та сформувати у них відчуття особистої відповідальності за успіх майбутніх перетворень;

- через свідоме використання заздалегідь неповної, неточної або неправдивої інформації про зміни задля отримання підтримки та згоди працівників щодо початку здійснення перетворень на підприємстві [9, с. 387].

Така модель має досить обмежену сферу застосування. Деструктивний вплив дії маніпулятивної моделі особливо помітний на поведінці працівників, які відчувають емоційну прихильність до підприємства, бажання працювати та докладати зусиль для досягнення цілей його розвитку. Маніпуляція їх поведінкою може бути сприйнята як особиста образа та нівелювання керівництвом системи цінностей, прийнятих на підприємстві. Саме тому такі методи слід застосовувати як разових захід, виняткову форму впливу на персонал для активізації робіт з проведення змін.

Успішність реалізації кожної із запропонованих моделей виявляється насамперед в усуненні причин опору або достатньому зниженні значимості факторів протидії для окремих працівників, соціальних чи організаційних груп, колективу підприємства загалом.

Вибір конкретних поведінкових моделей управління опором персоналу є ситуативним та виявляє свою ефективність в конкретних умовах реалізації. Трудовий колектив окремого підприємства є неоднорідним за своїми цілями, вподобаннями та реакцією на зміни, тому вимагає враховувати в процесі управління особисті мотиви працівників та форми колективної поведінки, які склались на підприємстві. Саме тому необхідно застосовувати комбінований підхід до побудови моделей подо-

лання опору, за якого методи управління диверсифікуються за окремими працівниками (провідниками змін, формальними чи неформальними лідерами) або соціальними групами та чинять цільовий (точковий) вплив на поведінку членів трудового колективу, насамперед тих, хто схильний до конфліктної поведінки в умовах змін.

Успішність запровадження сучасних моделей та технологій управління поведінкою персоналу в умовах змін виявляється в трансформації ставлення працівників до інновацій як до обов'язкової необхідності адаптувати операційну діяльність підприємства до вимог зовнішнього бізнес-середовища та забезпечити безперервність його розвитку, а не як до загрози реалізації їх економічних інтересів та джерела виникнення внутрішніх суперечностей і загострення конфліктів в колективі.

Опір персоналу є закономірною реакцією працівників підприємства на зміни умов його діяльності та виступає формою зворотного зв'язку про готовність колективу до змін. Отримана інформація дає змогу керівникам почути аргументи з боку персоналу про наявні бар'єри успішного впровадження новацій, вивчити можливі альтернативні шляхи нейтралізації або мінімізації чинників, що перешкоджають змінам, виявити слабкі місця в плані їх реалізації на основі аналізу «поля сил», отже, розробити дієві адаптивні механізми подолання опору змінам на підприємстві.

Висновки. В умовах динамічності зовнішнього середовища підприємства, які прагнуть бути успішними та конкурентоздатними на ринку, повинні постійно розвиватись, що обумовлює необхідність впровадження змін. Будь-які спроби здійснити зміни завжди наштовхуються на інтереси людей, що викликає відповідну реакцію протидії їх впровадженню. Причини опору змінам виникають на індивідуальному, груповому або колективному рівнях та пов'язані як з раціональними та логічними міркуваннями щодо доцільності проведення перетворень на підприємстві (песимістичність оцінок часу та витрат, сумніви в доцільності змін, ймовірне ускладнення змісту праці), так і з психоемоційними запереченнями необхідності змін (побоювання невизначеності, бажання зберегти звичний спосіб діяльності, відчуття загрози втрати статусу та безпеки, труднощі адаптації, конфлікт інтересів).

Розуміння природи та причин виникнення опору змінам дасть змогу виявити організаційні та психологічні перешкоди їх запровадження, спрогнозувати можливу реакцію окремих працівників або соціальних груп та стимулювати їх зацікавленість до здійснення якісних, кількісних або структурних перетворень.

Ефективне управління поведінкою персоналу в умовах змін значною мірою покращує результати здійснених перетворень та дає змогу уникнути додаткових витрат, пов'язаних з подоланням опору. Усвідомлення працівниками необхідності змін та їх значення в забезпеченні життєздатності підприємства стимулюватиме їх до належного виконання завдань, формуватиме відчуття лояльності до змін та активізуватиме спільні зусилля щодо своєчасного та ефективного впровадження змін у діяльність підприємства.

Практичне використання запропонованих моделей управління поведінкою персоналу в умовах проведення змін дасть змогу нівелювати їх деструктивний вплив на процеси розвитку підприємства, сформулювати відчуття причетності до

реалізації змін, забезпечити усвідомлену та вмотивовану участь працівників в процесі здійснення перетворень на підприємстві. Особливістю таких моделей є ситуативний вибір методів подолання опору на основі виявлених мотивів професійної діяльності працівників, їх готовності впроваджувати новачі, а також часових та ресурсних обмежень проведення змін.

Перспективність подальших наукових досліджень у цьому напрямі полягає в розробленні та обґрунтуванні цілісної концепції управління поведінкою персоналу в умовах змін, реалізація якої дасть змогу посилити контроль за діями працівників протягом усіх етапів реалізації перетворень на підприємстві: від планування та впровадження до закріплення та розвитку отриманих результатів.

Список використаних джерел:

1. Приб К.А. Подолання опору персоналу в системі управління змінами в організації. *Ринок праці та зайнятість населення*. 2015. № 1. С. 57–60.
2. Гвініашвілі Т.З. Аналіз підходів до визначення сутності опору організаційним змінам на підприємствах. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2016. Вип. 26.2. С. 41–47.
3. Приб К.А. Природа та механізми опору змінам в організації. *Ринок праці та зайнятість населення*. 2014. № 3. С. 34–39.
4. Дзяна С.Р., Дзяний Р.Б. Теоретичні засади управління змінами в сучасних умовах. *Ефективність державного управління*. 2013. Вип. 34. С. 31–40.
5. Матюк Т.В., Дяченко О.О. Управління процесами організаційних змін на підприємствах. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури*. 2011. № 31. URL: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/358>
6. Нікітченко Т.О. Управління опором змінам у сільськогосподарських підприємствах. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 11. С. 450–453. URL: <http://global-national.in.ua/archive/11-2016/96.pdf>
7. Разінькова М.Ю. Технологія розробки програм підвищення лояльності персоналу до вирішення завдань впровадження нововведень. *Європейські перспективи*. 2015. Вип. 4. С. 194–202.
8. Гринько Т.В. Управління змінами на підприємствах – необхідна умова забезпечення їх розвитку. *Бізнес-Інформ*. 2013. № 10. С. 247–252.
9. Грибик І.І., Попадюк Л.І., Смолінська Н.В. Сутність процесу управління змінами та особливості його ефективної реалізації в організаціях. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2012. Вип. 749. С. 384–388.

Галько Л. Р.

Тернопольский национальный экономический университет

УПРАВЛЕНИЕ ПОВЕДЕНИЕМ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЕНИЙ

Резюме

В статье исследованы природа и причины возникновения сопротивления изменениям, раскрыты средства его реализации и формы проявления. Доказано, что отношение работника к изменениям зависит от его личного восприятия относительной выгоды запланированных превращений и их совместимости с его собственными потребностями, интересами, ожиданиями. Предложены модели управления поведением персонала в условиях изменений, применение которых предусматривает выявление мотивов профессиональной деятельности работников, их готовности проводить изменения, а также часовых и ресурсных ограничений. Выявлены организационные условия эффективного применения методов преодоления сопротивления изменениям, что позволит модифицировать поведение персонала в соответствии с целями и ожидаемыми результатами изменений.

Ключевые слова: изменения, управление изменениями, сопротивление изменениям, причины сопротивления, преодоление сопротивления, поведение персонала, модели управления, готовность к изменениям, проект изменений.

Hal'ko L. R.

Ternopol National Economic University

STAFF BEHAVIOR MANAGEMENT OF AN ENTERPRISE IN CHANGE CONDITIONS

Summary

The article deals with researching the essence and causes of resistance to change, and also revealing the means of its realization and forms of manifestation. It is proved that employee's attitude to change depends on his personal perception of the relative utility from planned transformation and their compatibility with his own needs, interests and expectations. The models of staff behavior management in change conditions are proposed, which take into account the professional motives of employees, their readiness to make changes and time and resource constraints as well. Organizational conditions for effective applying the methods of overcoming resistance to change are discovered, which allow us to modify the staff behavior according to goals and expected results of changes.

Key words: changes, change management, resistance to change, causes of resistance, overcoming resistance, personnel behavior, management model, readiness for change, draft changes.

УДК 330.322:656.2

Гараєв М.

Український державний університет залізничного транспорту

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

У статті проведено ретроспективний аналіз інвестиційної діяльності підприємств залізничного транспорту. Проаналізовано структуру та динаміку капітального інвестування підприємств залізничної галузі за 2016–2018 роки, що дало змогу визначити невідповідність запланованих обсягів інвестиційних ресурсів фактичним. Визначено, що нині керівництвом ПАТ «Укрзалізниця» приділяється увага оновленню та модернізації рухомого складу й залізничної інфраструктури. Розкрито задекларовані перспективні напрями та обсяги інвестиційної активності ПАТ «Укрзалізниця» на 2019 рік. Досліджено основні джерела інвестування розвитку підприємств залізничного транспорту, серед яких найбільшу питому вагу складають власні кошти. Визначено, що внаслідок дерегуляції вагонної складової тарифу на залізничні перевезення як додаткове джерело інвестування розглядається використання коштів від індексації тарифів на перевезення залізничним транспортом. На основі проведеного дослідження окреслено стратегічні пріоритетні вектори інвестиційної активності підприємств залізничного транспорту.

Ключові слова: підприємства залізничного транспорту, інвестиційна діяльність, капітальні інвестиції, пріоритетні вектори інвестиційної активності.

Постановка проблеми. Залізничний транспорт як одна з ключових інфраструктурних галузей сильно впливає на рівень економічного розвитку держави, створюючи базис для формування та зміцнення транспортно-виробничих взаємозв'язків, а також задоволення потреб населення у перевезеннях. Так, за січень-листопад 2018 року залізничним транспортом забезпечено близько 80% вантажообігу і 32% пасажирообігу країни (без урахування трубопровідного та міського електричного транспорту) [26]. Крім цього, залізничний транспорт виконує вагомую соціальну функцію, здійснюючи перевезення пільгових категорій населення.

Варто також зазначити, що важливу роль підприємства залізничного транспорту відіграють у наповненні державного та місцевого бюджетів. Так, у 2018 році до державного та місцевого бюджетів від залізничної компанії надійшло 7,5 млрд. грн. та 13,1 млрд. грн. відповідно у вигляді податкових платежів [13], що на 13,6% та 21,1% більше, ніж у попередні періоди.

Попри цей факт, залізнична компанія відчуває гостру нестачу фінансових ресурсів та має обмежені інвестиційні можливості не тільки для забезпечення перспективного інноваційного розвитку, але й для покриття поточних витрат, особливо в сегменті пасажирських перевезень, що мають збитковий характер. Отже, варто провести аналіз інвестиційної діяльності підприємств залізничного транспорту задля виявлення поточних та перспективних напрямів інвестиційної політики й визначення потенційних джерел інвестиційного забезпечення їх реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення проблематики фінансового та інвестиційного забезпечення розвитку підприємств залізничного транспорту викликає зацікавлення з боку багатьох вчених, таких як О.В. Андреева, О.О. Дараган, В.Л. Дикань, О.В. Дикань, Г.Д. Ейтутіс, Ю.В. Єлагін, М.В. Кондратюк, М.В. Корінь, Г.В. Обруч, В.О. Овчиннікова, Ю.А. Плугіна, І.В. Токмакова [1–8]. Вченими досліджено питання обмеженості фінансових ресурсів підприємств залізничного транспорту, пошуку перспективних джерел їх інвестування, розроблення дієвих механізмів та моделей інвестиційного забезпечення розвитку залізничного транспорту.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне науковим здо-

буткам у сфері фінансового та інвестиційного забезпечення розвитку залізничного транспорту, відзначаємо, що потребують більш ґрунтовного дослідження питання визначення базових пріоритетів інвестиційної політики та виявлення найбільш нагальних напрямів інвестування задля підтримки наявного стану та забезпечення стратегічного розвитку підприємств залізничного транспорту.

Мета статті полягає в дослідженні сучасних напрямів інвестиційної діяльності підприємств залізничного транспорту та визначенні перспективних векторів подальшої інвестиційної активності.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Останніми роками пріоритетним напрямом інвестиційної діяльності ПАТ «Укрзалізниця» є оновлення залізничного рухомого складу, а саме придбання нового та модернізація наявного парку. Протягом останніх трьох років на оновлення рухомого складу спрямовано понад 10 650,5 млн. грн., що становить близько 48% від загального обсягу капітальних інвестицій. Зокрема, придбано та виготовлено рухомого складу на суму 4 584,1 млн. грн., в тому числі 59 пасажирських вагонів виробництва ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»; 3 795 вантажних вагонів вітчизняних виробників, що виготовлені на власних вагоноремонтних заводах; 1 дизель-поїзд. Безпосередньо у 2017 році відбулось оновлення таких видів рухомого складу: придбано та виготовлено 50 пасажирських вагонів на суму 926,9 млн. грн. виробництва ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»; 50 напіввагонів вітчизняного виробництва; 65 фітінгових платформ на суму 52,1 млн. грн.; на вагоноремонтних заводах ПАТ «Укрзалізниця» виготовлено 2 604 напіввагони та 2 обкатишовози на загальну суму 2 378,9 млн. грн. [9].

Враховуючи критичне загострення проблеми зношеності тягового рухомого складу, середній рівень зносу яких досяг 96,8%, зокрема електровозів – 93,3%, магістральних тепловозів – 99,6%, маневрових тепловозів – 99,9%, керівництво «Укрзалізниця» приділяє увагу вирішенню цього питання. Відповідно до прогностичного розрахунку необхідного парку локомотивів з урахуванням їх списання та виконання плану щодо подальшої електрифікації залізниці до 2025 року компанії потрібно закупити мінімум 310 локомотивів. Нині закупівля тепловозів передбачена рамковими угодами з американською компанією «General Electric». Договір передбачає поставку 225 тепловозів до 2034 року та здійснення модер-

нізації 75 тепловозів наявного парку [10]. Отже, наприкінці 2017 року було анонсовано про закупівлю 30 тепловозів виробництва американської компанії “General Electric”, 15 з яких поставлено у 2018 році, а інші 15 очікуються в першому півріччі 2019 року [11].

Також здійснювалась модернізація наявного парку рухомого складу, загальна сума витрат на виконання якої склала 2 171,4 млн. грн., зокрема тягового рухомого складу – 58 одиниць локомотивів і 52 секції моторвагонного складу (на суму 778,2 млн. грн.); вантажних вагонів на вагоноремонтних заводах – 7 981 одиниця (на суму 787,3 млн. грн.); пасажирських вагонів – 52 одиниці (на суму 572,8 млн. грн.); колійного та іншого рухомого складу – на 33,1 млн. грн. [9].

Окрім цього, проводилась певна робота з будівництва та реконструкції об'єктів інфраструктури виробничого призначення. Загальний обсяг вкладених інвестицій в об'єкти капітального будівництва за вказаний період склав 7 925,4 млн. грн. У 2017 році виконано робіт на об'єктах капітального будівництва на суму 2 405,3 млн. грн. [9]:

- з будівництва Бескидського тунелю – 675,8 млн. грн. (з них 538,9 млн. грн. за рахунок залучених коштів міжнародних фінансових організацій);
- з реконструкції 141,7 км колії, переїздів, стрілочних переводів, штучних споруд та земельного полотна, заміни стрілок новими на суму 1 091,2 млн. грн.;
- з будівництва другої колії на перегоні Розівка-Зачатівська (17,1 км) на суму 74,2 млн. грн.;
- з технічного переоснащення системи електричної централізації ст. Нижньодніпровськ-Вузол з релейно-процесорною централізацією стрілок та сигналів на суму 38,7 млн. грн.;
- з реконструкції ліній зв'язку на дільниці електрифікації Ковель-Ізов-Держжордон на суму 46,3 млн. грн.;
- з реконструкції моста через р. Апшиця на 129 км дільниці Королево-Солотвино на суму 17,6 млн. грн.;
- з обладнання колій пунктів формування та обороту пасажирських поїздів колонами зовнішнього електричного живлення для систем кондиціонування повітря та електропостачання на суму 7,4 млн. грн.

Варто зазначити, що у 2017 році загальний розмір освоєних капітальних інвестицій досяг 10 904,1 млн. грн. Виконання плану й динаміка капітального інвестування наведені в табл. 1 [9].

На початок 2018 року запланований обсяг залучення інвестицій складав понад 18 млрд. грн., що передбачалося спрямувати на закупівлю 30 локо-

мотивів “General Electric”, виготовлення 30 нових пасажирських та 3 600 вантажних вагонів, модернізацію 226 наявних пасажирських та 10 тис. вантажних вагонів [12].

Відповідно до опублікованої звітності ПАТ «Укрзалізниця» у 2018 році здійснено рекордний за останні 5 років обсяг капітальних інвестицій, що досяг 16,9 млрд. грн. Зокрема, реконструйовано 309 км колій, придбано 15 локомотивів “General Electric”, виконано капітальний ремонт майже 130 локомотивів, придбано та виготовлено на власних потужностях близько 3,5 тис. вантажних вагонів, оновлено 126 пасажирських вагонів [13].

Згідно з проектом консолідованого фінансового плану ПАТ «Укрзалізниця» на 2019 рік запланований обсяг капітальних інвестицій складає 24,5 млрд. грн., що в 1,5 рази більше за аналогічний плановий показник 2018 року. Попри це, слід зазначити, що у 2018 році виконання плану з капітального інвестування зафіксовано на рівні 67,3% (16,9 млрд. грн. при плані 25,1 млрд. грн.), що ставить під сумнів можливість збільшення заданого показника на 45,0%. Навіть з огляду на досягнення окресленої перспективи подібний обсяг капітальних інвестицій складе лише 34,9% від потреби фінансування [14].

В поточному році, згідно з головою ПАТ «Укрзалізниця» Є.В. Кравцовим, передбачається спрямування капітальних інвестицій на електрифікацію дільниць Долинська-Миколаїв-Колосівка та Ковель-Ізов-Держжордон, оновлення рухомого складу, а саме закупівлю 5 000 вантажних вагонів, 46 пасажирських вагонів, 3 приміських потягів [15].

Слід також підкреслити, що в умовах подальшої культурної та економічної євроінтеграції, переорієнтації пасажирських та вантажних потоків, збільшення товарообігу між Україною та країнами ЄС надзвичайно важливим є забезпечення пришвидшеного розвитку транспортного сполучення України з ЄС загалом та Львівського регіону зокрема. Отже, проектом Плану заходів з реалізації Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року передбачено реалізацію проектів з відновлення європейської колії 1 435 мм українського сегменту Пан'європейських залізничних сполучень від польського до румунського кордону через «Львів – Івано-Франківськ – Чернівці» для поєднання основних TEN-T коридорів ЄС в обхід Карпат, будівництво суміщеної колії 1 435 мм та 1 520 мм: «Євроколія «Сухий порт» (Мостиська – Родатичі)», будівництво суміщеної колії 1 435 мм та 1 520 мм «Євроколія Львів – Рава-Руська – Варшава» [16].

Таблиця 1

Аналіз обсягів капітальних інвестицій за напрямками

Напрямок капітальних інвестицій	2016 рік (факт), тис. грн.	2017 рік			Динаміка порівняно з 2016 роком, %
		план, тис. грн.	факт, тис. грн.	виконання плану, %	
Капітальне будівництво	2 977,9	4 163,5	2 405,3	57,8	80,8
Придбання основних засобів	1 338,8	4 568,0	3 891,0	85,2	зростання у 2,9 разів
Придбання необоротних матеріальних активів	210,2	406,2	262,0	64,5	124,6
Придбання нематеріальних активів	17,6	124,5	69,7	56,0	зростання в 4 рази
Модернізація, модифікація основних засобів	2 341,3	4 163,7	2 461,5	59,1	105,1
Капітальний ремонт	–	2 574,1	1 814,6	70,5	–
Всього	6 885,8	16 000,0	10 904,1	68,2	158,0

Джерело: складено на основі джерела [9]

Попри певні кроки щодо оновлення рухомого складу, особливо критичною залишається ситуація у сфері пасажирських перевезень. Згідно з підрахунками експертів упродовж наступних п'яти років «Укрзалізниці» знадобиться 111,4 млрд. грн. на покриття збитків від пасажирських перевезень та забезпечення капітального інвестування цього сектору. Для цього слід передбачати в державному бюджеті законодавчо визначене відшкодування «Укрзалізниці» за виконання соціальних та інших додаткових функцій [17]. Проте за 2011–2017 роки сума компенсації за пільгові пасажирські перевезення залізничним транспортом не перевищувала 45% розміру понесених витрат. Так, у 2011 році компенсовано близько 33% вартості послуг з перевезення пільгових категорій населення, що у вартісному виразі складає 193 млн. грн., у 2012 році – 37% (214 млн. грн.), у 2013 році – 33% (204 млн. грн.), у 2014 році – 44,3% (138,5 млн. грн.), у 2015 році – 39,7% (159,8 млн. грн.) [18, с. 64]. Протягом останніх років спостерігається найнижчий рівень компенсації державою витрат залізничного транспорту на перевезення пільгових категорій населення, а саме у 2016 році державою компенсовано 43,3 млн. грн., що складає 10,4% від фактичного розміру витрат, у 2017 році – 128,5 млн. грн. (15%) [19].

Варто також зазначити, що якщо в попередні роки витрати на перевезення пільгових категорій громадян компенсувались за рахунок цільових субвенцій з державного бюджету, то нині в рамках реалізації політики децентралізації функція компенсації витрат за пільгові перевезення населення покладена на місцеві органи влади й має суто догвірний характер. Це лише ускладнює вирішення питання отримання відповідних компенсаційних виплат.

Нині основним джерелом інвестиційного забезпечення для залізничного транспорту залишаються власні кошти. Так, зокрема, за 1 півріччя 2018 року з освоєних капітальних інвестицій (5 858,3 млн. грн.) власні кошти склали 96,3% (5 643,4 млн. грн.), залучені кошти – 3,6% (208,3 млн. грн.), кошти інвесторів – 0,1% (6,6 млн. грн.) [20]. У відсотковому співвідношенні рівень капітальних інвестицій від суми активів залізничної компанії досягає близько 2,4%, що в 3–6 разів нижче, ніж у залізницях інших країн світу. Так, у Росії цей показник складає 7,2%, у Канаді – 7,4–7,6%, у США – 8,9%, у Казахстані – 14,6% [21].

Великі надії керівництвом залізничної компанії покладено на використання коштів від індексації тарифів на перевезення залізничним транспортом, що планується інвестувати за такими статтями, як закупівля вантажних вагонів; придбання матеріалів для виготовлення, модернізації та капітального ремонту вантажних вагонів; модернізація та капітальний ремонт тягового рухомого складу; придбання матеріалів для реконструкції та капітального ремонту верхньої будови колії. Згідно з офіційними даними ПАТ «Укрзаліниця» на закупівлю вантажних вагонів спрямовано 450 489,4 тис. грн., на придбання матеріалів для виготовлення, модернізації та капітального ремонту вантажних вагонів – 2 608 372,9 тис. грн., на модернізацію та капітальний ремонт тягового рухомого складу – 2 327 167,0 тис. грн., на придбання матеріалів верхньої будови колії – 25 730 37,5 тис. грн. [22].

Так, протягом 10 місяців 2018 року Укрзаліниця інвестувала в оновлення рухомого складу та

модернізацію інфраструктури понад 6,8 млрд. грн., що надійшли на спеціальний інвестиційний рахунок компанії від індексації тарифів на вантажні перевезення. Зокрема, за рахунок цих коштів профінансовано закупівлю вантажних вагонів на суму 390,5 млн. грн., модернізацію та капітальний ремонт тягового рухомого складу на суму понад 1,5 млрд. грн., здійснено авансовий платіж для отримання в користування 30 магістральних вантажних тепловозів “General Electric” на суму понад 1,1 млрд. грн. Також компанією придбано матеріали для виготовлення, модернізації та капітального ремонту вантажних вагонів на суму 2,1 млрд. грн., матеріали верхньої будови колії для модернізації інфраструктури на суму близько 1,7 млрд. грн. [23].

Слід наголосити на тому, що, відповідно до Прогнозу економічного та соціального розвитку України на 2019–2021 роки [24], передбачено здійснення щорічного підвищення тарифів на вантажні перевезення в середньому на 25% ($\pm 3\%$) у 2018–2019 роках, 22% у 2020 році, 20% у 2021 році; на пасажирські перевезення на 25% ($\pm 3\%$) у 2018–2019 роках, 30% ($\pm 3\%$) у 2020–2021 роках. Проте з огляду на рівень матеріального добробуту населення та прогнозований темп росту мінімальної заробітної плати на 16,3%, 18–21%, 7–10% та 6–8% відповідно у 2018–2021 роках навіть за найбільш оптимістичного сценарію значного загострення набуває питання збереження обсягових показників перевезення пасажирів залізничним транспортом. Аналогічна ситуація може виникнути у сфері вантажних перевезень, оскільки власники вантажів будуть змушені вдаватися до пошуку шляхів скорочення транспортних витрат, що складають значну питому вагу у вартості продукції.

Стосовно отримання іноземних позик та кредитів, то варто підкреслити, що на початку жовтня 2018 року відбулась ратифікація Верховною Радою України фінансової угоди з Європейським Інвестиційним Банком, підписаної Міністром інфраструктури в грудні 2016 року, яка передбачає залучення 150 млн. євро на модернізацію української залізниці. Загалом угода передбачає залучення інвестицій в обсязі близько 300 млн. євро для будівництва другої колії, електрифікації та модернізації систем сигналізації і зв'язку на напрямку Долинська – Миколаїв – Колосівка, з яких 150 млн. євро складають кредитні кошти Європейського інвестиційного банку, а 150 млн. євро – очікувані кредитні кошти Європейського банку реконструкції та розвитку, залучені під державні гарантії [25]. Окрім цього, кредитний портфель «Укрзалізниці» нині налічує ще декілька кредитів, отриманих від Європейського інвестиційного банку, Європейського банку реконструкції та розвитку, Експортно-імпортного банку Кореї та Європейського інфраструктурного банку.

Серед основних інструментів інвестиційного розвитку залізничного транспорту, окрім власних коштів, вченими виділено бюджетне фінансування; державні дотації та субвенції; пільгове оподаткування; концесію; лізинг; кредити; гранти; корпоративні, інфраструктурні та єврооблігації; реструктуризацію боргових запозичень; акціонування капіталу; прямі інвестиції; спільне будівництво та виробництво; державно-приватне партнерство; співфінансування інвестиційних проектів тощо [6, с. 257].

Звичайно, нині здійснено вагомий крок до покращення функціонування залізничного транспорту, що виражається насамперед у забезпе-

ченні інноваційно-технологічної модернізації та оновленні рухомого складу й залізничної інфраструктури. Попри деякі позитивні зрушення, нині перед залізничною компанією залишається ще низка невіршених питань, які потребують нагального втручання та належного вирішення.

Підсумовуючи вищесказане, як перспективні вектори інвестування у сфері залізничного транспорту виділимо такі:

- покращення управління вокзальними комплексами;
- розбудова транспортно-логістичних термінальних комплексів;
- подальша реконструкція залізничної інфраструктури;
- оновлення та модернізація парку вантажних та пасажирських вагонів;
- масштабне інноваційно-технологічне оновлення, модернізація тягового рухомого складу;
- реалізація інфраструктурних проєктів, що стосуються здебільшого впровадження високошвидкісного руху та збільшення пропускної спроможності станцій;
- подальша модернізація, електрифікація стратегічно важливих напрямів здійснення залізничних перевезень;

– інноваційне оновлення виробничо-ремонтної бази залізниці тощо.

Висновки. Таким чином, досліджено сучасний стан та тенденції інвестиційної діяльності підприємств залізничного транспорту. Визначено, що нині керівництвом залізничної компанії сконцентровано увагу на забезпеченні оновлення та модернізації рухомого складу, питома вага капітальних інвестицій в який досягає близько 48% від їх загального обсягу. Встановлено, що, незважаючи на критичну обмеженість власних фінансових ресурсів та наявну недовіру приватних інвесторів до залізничної компанії, нині досягнуто значних позитивних зрушень, заплановано реалізацію низки інвестиційних проєктів. Розкрито пріоритетні вектори інвестиційної активності підприємств залізничного транспорту, що пов'язані з розбудовою транспортно-логістичної інфраструктури, забезпеченням інноваційно-технологічної модернізації рухомого складу та залізничної інфраструктури, здійсненням подальшої електрифікації залізничних напрямків, запровадженням високошвидкісного руху. Перспективним напрямом подальшого дослідження визначаємо вдосконалення механізму інвестування ключових проєктів розвитку залізничного транспорту.

Список використаних джерел:

1. Андреева О.В. Напрями подальшого розвитку інвестиційної діяльності залізничного транспорту. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2013. № 44. С. 255–258.
2. Токмакова І.В., Дараган О.О. Сутність та підходи до формування інвестиційної стратегії на підприємствах залізничного транспорту. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2013. № 43. С. 189–193.
3. Дикань В.Л., Єлагін Ю.В. Перспективи фінансування приміських пасажирських перевезень в умовах акціонування залізничного транспорту. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і Менеджмент»*. 2016. № 16. С. 46–48.
4. Дикань О.В. Модель інвестиційного забезпечення впровадження інновацій на промислових підприємствах залізничного транспорту України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2016. Вип. 7. Ч. 1. С. 125–130.
5. Ейтутіс Г.Д., Никифорок О.В., Бойко О.В. Потенційні джерела інвестування в розвиток залізничного транспорту України: можливості їх диверсифікації. *Економіст*. 2012. № 8. С. 64–69.
6. Корінь М.В., Кондратюк М.В., Обруч Г.В. Інвестиційне забезпечення розвитку залізничного транспорту України. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. № 62. С. 249–259.
7. Овчиннікова В.О. Стратегічне управління розвитком залізничного транспорту України : монографія. Харків : УкрДУЗТ, 2017. 427 с.
8. Плугіна Ю.А. Інвестування як основний інструмент управління інтелектуальним капіталом підприємств залізничного транспорту. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2012. Вип. 39. С. 154–157.
9. Інтегрований звіт ПАТ «Укрзалізниця». URL: <http://www.uz.gov.ua> (дата звернення: 20.12.2018).
10. Пока неясно, когда на железную дорогу придет частная тяга – «Укрзалізниця». URL: <https://delo.ua/business/roka-ne-jasno-kogda-na-zheleznuju-dorogu-pridet-chastnaja-tyaga-347322> (дата обращения: 25.12.2018).
11. «Укрзалізниця» хочет купить 30 тепловозов в 2018 году. URL: <https://delo.ua/business/ukrzaliznycja-hochet-kupit-30-teplovozov-v-2018-godu-335657> (дата обращения: 18.12.2018).
12. Інвестиції в «Укрзалізницю» цього року перевищать 18 млрд грн. Це рекорд, – Омелян. URL: <https://censor.net.ua/ua/p3048808> (дата звернення: 20.12.2018).
13. Кравцов Є.В. Результати 2018 та плани на 2019. URL: <https://www.uz.gov.ua> (дата звернення: 10.01.2019).
14. Проєкт консолідованого фінансового плану ПАТ «Укрзалізниця». URL: https://www.uz.gov.ua/about/investors/financial_statements/kfp (дата звернення: 10.01.2019).
15. Укрзалізниця в 2019 году инвестирует более 24 млрд. грн. в обновление подвижного состава и железнодорожных путей. URL: <https://news.finance.ua/ru/news/-/441916/ukrzaliznytsya-v-2019-godu-investiruet-bolee-24-mlrd-grn-v-obnovlenie-podvizhnogo-sostava-i-zheleznodorozhnyh-putej> (дата обращения: 10.01.2019).
16. Україна стає сучасною, модерною, інноваційною європейською державою, – Володимир Омелян. URL: <http://new.mtu.gov.ua/news/30338.html> (дата звернення: 05.01.2019).
17. Понад 111 млрд. грн. потребує Укрзалізниця на фінансування пасажирських перевезень упродовж наступних п'яти років, – Андрій Рязанцев. URL: https://www.uz.gov.ua/press_center/up_to_date_topic/485037 (дата звернення: 20.12.2018).
18. Задоя В.О. Удосконалення механізму управління залізничними пасажирськими перевезеннями в приміському сполученні : монографія. Дніпропетровськ, 2015. 196 с.
19. Рудяк Є.О. Кто заплатит за пассажиров приміських поїздів. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2374113-hto-zaplatit-za-pasaziriv-primiskih-poizdiv.html> (дата звернення: 15.12.2018).
20. Аналітична довідка щодо виконання показників фінансового плану ПАТ «Укрзалізниця» за 1 півріччя 2018 року. URL: <https://www.uz.gov.ua> (дата звернення: 15.12.2018).
21. Полный износ украинской железной дороги. URL: https://biz.censor.net.ua/resonance/3031893/polnyyi_iznos_ukrainskoyi_jeleznoyi_dorogi (дата звернення: 15.12.2018).
22. Напрямки використання коштів від індексації тарифів. URL: <http://www.uz.gov.ua/about/investors/vykorystannya> (дата звернення: 10.01.2019).
23. В УЗ рассказали, сколько вложили средств от индексации тарифов в обновление подвижного состава в 2018 году. URL: https://cfts.org.ua/news/2018/12/03/v_uz_rasskazali_skolko_vlozhili_v_obnovlenie_podvizhnogo_sostava_i_remont_infrastruktury_v_2018_godu_50716 (дата звернення: 10.01.2019).

24. Прогноз економічного і соціального розвитку України на 2019–2021 роки. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=1823a8c9-13e6-4bf1-919e-f477ec225437&title=PrognozEkonomichnogoISotsialnogorozvitkuukraini2019-2021-Roki> (дата звернення: 05.12.2018).
25. Парламент ратифікував фінансову угоду між Україною і ЄІБ на модернізацію Укрзалізниці, – Володимир Омелян. URL: <http://new.mtu.gov.ua/news/30225.html> (дата звернення: 25.12.2018).
26. Статистична інформація // Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 25.12.2018).

Гараев М.

Украинский государственный университет железнодорожного транспорта

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

Резюме

В статье проведен ретроспективный анализ инвестиционной деятельности предприятий железнодорожного транспорта. Проанализированы структура и динамика капитального инвестирования предприятий железнодорожной отрасли за 2016–2018 годы, что позволило определить несоответствие запланированных объемов инвестиционных ресурсов фактическим. Определено, что сейчас руководством ПАО «Укрзалізниця» уделяется внимание обновлению и модернизации подвижного состава и железнодорожной инфраструктуры. Раскрыты задекларированные перспективные направления и объемы инвестиционной активности ПАО «Укрзалізниця» на 2019 год. Исследованы основные источники инвестирования развития предприятий железнодорожного транспорта, среди которых наибольший удельный вес составляют собственные средства. Определено, что вследствие дерегуляции вагонной составляющей тарифа на железнодорожные перевозки в качестве дополнительного источника инвестирования рассматривается использование средств от индексации тарифов на перевозки железнодорожным транспортом. На основе проведенного исследования определены стратегические приоритетные векторы инвестиционной активности предприятий железнодорожного транспорта.

Ключевые слова: предприятия железнодорожного транспорта, инвестиционная деятельность, капитальные инвестиции, приоритетные векторы инвестиционной активности.

Garayev M.

Ukrainian State University of Railway Transport

ANALYSIS OF INVESTMENT ACTIVITIES OF ENTERPRISES OF RAILWAY TRANSPORT

Summary

In the article the author conducted a retrospective analysis of investment activity of railway transport enterprises. The structure and dynamics of capital investments of enterprises of the railway industry for 2016–2018 are analyzed, which allowed determining the discrepancy between the planned and actual volumes of investment resources. It is determined that now the management of PJSC “Ukrzaliznytsia” pays considerable attention to the renewal and modernization of rolling stock and railway infrastructure. The declared perspective directions and volumes of investment activity of PJSC “Ukrzaliznytsia” for 2019 are disclosed. The main sources of investment in the development of enterprises of railway transport, among which the largest share of own funds. It is determined that as a result of deregulation of the wagon component of the tariff for rail transport as an additional source of investment is considered the use of funds from the indexation of tariffs for rail transport. On the basis of the conducted research strategic priority vectors of investment activity of the enterprises of railway transport are defined.

Key words: railway transport enterprises, investment activity, capital investments, priority vectors of investment activity.

УДК 332.1

Євтушенко Н. О.

Державний університет телекомунікацій

РЕАЛІЗАЦІЯ МЕХАНІЗМУ ЗОВНІШНЬОЇ КОНСАЛТИНГОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ У РАМКАХ НАУКОВО-МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ

У статті досліджено теоретичні питання внутрішньої та зовнішньої консалтингової взаємодії, яка утворюється в комунікативному процесі під час реалізації механізму консалтингової взаємодії підприємств України. Розроблено методику реалізації механізму зовнішньої консалтингової взаємодії, яку запропоновано проводити поетапно за принциповою блок-схемою. Доведено необхідність структурування організаційно-економічних заходів для ефективної реалізації механізму зовнішньої консалтингової взаємодії підприємств.

Ключові слова: механізм, консалтингова взаємодія, зовнішня консалтингова взаємодія, консалтингова послуга, консалтинговий продукт, консалтингова компанія, підприємство-замовник.

Постановка проблеми. Сучасні умови ведення результативної діяльності вимагають від підприємств України узгодження цілей, завдань, особливостей функціонування, а також спрямованості на реалізацію особистісних цілей кожного окремого працівника та всіх учасників взаємодії. Це потребує узгодженої організації виробничого процесу підприємства, вдосконалення його бізнес-процесів та творчої діяльності працівників. Виконання цих умов може бути забезпечене в процесі плідної співпраці з консалтинговою компанією, яка під час взаємодії з підприємством-замовником утворює консалтингову взаємодію (далі – КВ) [1, с. 43] в межах організаційно-економічного механізму [2]. З огляду на ці особливості тематика дослідження науково-методичних засад реалізації механізму КВ та створення умов його реалізації є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Консультування є досить поширеним в багатьох країнах світу завдяки можливості використовувати специфічний інтелектуальний ресурс, що є об'єктивною необхідністю забезпечення розвитку підприємств. Теоретико-методична база консалтингу висвітлювалась такими закордонними вченими, як М. Кіппінг, Ф. Уїкхем, М. Шарко, Е. Шейн, Д. Гейбл, Л. Грейнер, Е. Уткін, В. Алешнікова, А. Блинов, Г. Маринко, А. Посадський, Й. Пригожин, В. Рапопорт. Значний внесок у дослідження питань вирішення проблем регулювання взаємовідносин суб'єктів господарювання зробили такі видатні зарубіжні вчені, як Р.Р. Коуз, Ф. Найт, І. Акофф, Д. Хакс, І. Ансофф, Ч. Бернанд, Дж. Гібсон, М. Портер, О. Уіл'ямсон. Дослідженнями сутності механізму взаємодії суб'єктів господарювання в межах розвитку партнерських відносин займалися українські науковці, зокрема М. Чумаченко, О. Виноградова, І. Булеев, О. Карпенко, С. Боняр, Т. Гринько, С. Покропивний, С. Смерічевська, С. Коверга, О. Супрун, С. Тульчинська, А. Чухно.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте залишаються актуальними та потребують подальшого розгляду питання методологічних засад реалізації механізму консалтингової взаємодії в процесі надання консалтингових послуг підприємству-замовнику.

Мета статті полягає в розробленні методики реалізації механізму зовнішньої консалтингової взаємодії на засадах науково-методичного підходу та доведення необхідності структурування етапів його виконання.

Виклад основного матеріалу дослідження. В ході дослідження встановлено, що процес передачі КВ відбувається через систему комунікацій комунікативного процесу, який визначено як процес обміну професійною інформацією між двома та більше учасниками за умов реалізації діяльності консалтингової компанії, використання єдиної бази спілкування, системи норм, правил та принципів КВ. Каналом комунікативного процесу КВ є спеціальні технології, які пов'язані формальними та неформальними зв'язками учасників КВ [3]. Запропоновано в комунікативному процесі КВ виокремлювати такі види консалтингової взаємодії:

1) внутрішня, яка утворюється всередині самої консалтингової компанії та спрямована на групу професійних консультантів задля забезпечення ними ефективного процесу приймання, оброблення, накопичення, передавання своєчасної та неперетвореної інформації між рівнями управ-

ління всередині консалтингової компанії, між керівником та його робочою групою;

2) зовнішня, яка відбувається між консалтинговою компанією та підприємством-замовником, що супроводжується комплексом робіт, спрямованих на оптимізацію процесів функціонування підприємства-замовника з урахуванням особливостей його бізнес-процесів, ресурсного забезпечення, системи управління, оточення та інших факторів відповідно до стратегій розвитку.

Враховуючи вищезазначені особливості, побудуємо принципіву блок-схему (рис. 1) [4, с. 397] реалізації механізму зовнішньої КВ, яка буде характеризуватись певною тривалістю процесів відповідно до соціально-економічної співпраці щодо вирішення проблемних питань підприємства-замовника в ході комунікативного процесу КВ з урахуванням поставлених завдань, методів роботи, оціночних критеріїв, етапів дослідження.

Охарактеризуємо складові принципової блок-схеми реалізації механізму зовнішньої КВ.

Перший крок блок-схеми реалізації механізму зовнішньої КВ передбачає укладання І частини контрактної угоди між консалтинговою компанією та підприємством-замовником щодо надання консалтингових послуг. На цьому етапі проводяться формування та фіксація основних пунктів договору надання консалтингових послуг.

Другим кроком блок-схеми є ідентифікація завдань у процесі реалізації механізму зовнішньої КВ за окремими питаннями, такими як проведення структурної характеристики вузьких місць підприємства-замовника; діагностика його фінансово-господарської діяльності для виявлення фінансового дисбалансу протягом досліджуваного періоду; визначення обсягу наявних втрат і ризиків, які є реальною загрозою в майбутньому; виявлення причин, які суттєво впливають на діяльність підприємства-замовника; принципове вирішення виявлених проблем підприємства за ресурсною складовою, строками, якістю та вартістю тощо.

Третім кроком блок-схеми є визначення набору ключових компетенцій людського капіталу консалтингової компанії відповідно до проблем підприємства-замовника. На цьому етапі проводиться ранжування ключових компетенцій консультантів (менеджерів, експертів) консалтингової компанії в межах пакета інтелектуальних ресурсів за моделлю «Ефективний консультант» [5, с. 115–124], згрупованих за цілями:

- професіоналізм;
- орієнтація на результат (клієнта);
- стресостійкість;
- якість роботи;
- ефективність прийнятих рішень (табл. 1).

Четвертим кроком блок-схеми є опис процедури залучення консультантів-експертів. На цьому етапі проводиться відбір консультант-експертів, складається їхня база даних за різними компетенціями, які можуть бути задіяні в разі потреби відповідно до запитів та потреб підприємств-замовників. Погоджуємося з Б. Грабовецьким [6] в тому, що задача формування стабільної функціональної (експертної групи) зводиться фактично до визначення розміру та структури групи, оцінювання компетентності консультант-експертів. Загалом відбір експертів складається з двох етапів.

На першому етапі з огляду на завдання експертизи необхідно виявити самих консультант-експертів, сформувати експертну групу з виявлених консультант-експертів [7]. На другому етапі мето-

Таблиця 1

Ранжування ключових компетенцій консультант-менеджера та консультант-експерта під час реалізації механізму зовнішньої КВ

Підсистеми	Ключові компетенції консультант-менеджера	Ключові компетенції консультант-експерта
Професіоналізм	<ul style="list-style-type: none"> – Базові загальні знання (вища освіта за I, II та III рівнями); – знання аналізу та синтезу; – спеціалізовані знання щодо створення цінності для клієнта; – знання характеристики ринку консультаційних послуг та конкурентів; – вміння працювати з нормативно-законодавчою базою; – свідоцтво, яке підтверджує наявність щонайменше одного року досвіду управління консалтингом. 	<ul style="list-style-type: none"> – Базові загальні знання (вища освіта за I, II та III рівнями); – знання аналізу та синтезу; – вміння розв'язувати проблемні ситуації; – вміння формувати експертні оцінки та висновки; – вміння працювати з нормативно-законодавчою базою; – свідоцтво, що підтверджує наявність щонайменше одного року досвіду управління консалтингом.
Орієнтація на результат (клієнта)	<ul style="list-style-type: none"> – Цілеспрямованість у досягненні результатів з професійного розвитку; – здатність поглиблювати знання та вдосконалювати навички на підставі досвіду власних та чужих минулих завдань; – навички тайм-менеджменту. 	<ul style="list-style-type: none"> – Цілеспрямованість у досягненні результатів з професійного розвитку; – знання маркетингових технологій (орієнтація на клієнта); – навички тайм-менеджменту.
Стресостійкість	<ul style="list-style-type: none"> – Навички управління ризиками взаємодії, включаючи ідентифікацію ризику та вміння проводити його оцінювання; – навички управління конфліктами. 	<ul style="list-style-type: none"> – Навички управління конфліктами.
Якість роботи	<ul style="list-style-type: none"> – Вміння оцінювати та забезпечувати якість виконаних робіт (проектів) та рішень; – здатність дотримуватись етичної поведінки, Кодексу професійної поведінки та етики, встановленого на державному або міжнародному рівні; – знання корпоративної культури. 	<ul style="list-style-type: none"> – Вміння оцінювати та забезпечувати якість виконаних робіт (проектів) та рішень; – здатність до адаптації в новій ситуації; – знання корпоративної культури.
Ефективність прийнятих рішень	<ul style="list-style-type: none"> – Навички створення інноваційних рішень для клієнтів; – навички планування змін та розроблення нових проектів; – здатність до визначення критеріїв успіху для забезпечення необхідної якості результатів, їхнє застосування в професійній діяльності. 	<ul style="list-style-type: none"> – Здатність успішно виконувати завдання клієнтів, забезпечуючи цілі, терміни та бюджети, узгоджені та доставлені вчасно.

Джерело: побудовано автором на основі [4, с. 401–402]

дики відбору експертів проводиться оцінювання їхньої компетентності [8–12]. У більшості перерахованих робіт цікавими є два методи оцінювання компетентності експертів, а саме об'єктивний та суб'єктивний.

П'ятим кроком блок-схеми є формалізація методів дослідження, за якими можна провести кількісну характеристику проблемних питань підприємства-замовника за різними процесами. До основних методів дослідження відносять традиційні, математико-статистичні, евристичні, методи цілепокладання тощо.

Шостий крок блок-схеми є науково обґрунтованою деталізацією економічного аналізу діяльності підприємства-замовника, яку запропоновано проводити поетапно за трьома напрямками відповідно до цілей аналізу.

На I етапі розраховуються показники, які є кількісними критеріями функціонування підприємства, зокрема основні показники фінансової діяльності, показники ділової активності, показники продуктивності праці. II етап аналізу обчислюється за групою показників, які є якісними критеріями ефективності діяльності соціально-психологічного характеру підприємства, такими як ступінь мотивації персоналу, ступінь задоволення персоналу, сталість кадрового складу, наявність корпоративної культури підприємства. На III етапі проводиться стохастичний факторний аналіз діяльності підприємства-замовника за методами кореляційно-регресійного аналізу, що забезпечить, з одного боку, виявлення тісноти зв'язку між розрахованими показниками, а з іншого боку, визначення впливу відокремлених факторів на потенціал підприємства. За результатами аналізу консультант-експерти можуть науково обґрунтувати причини виникнення про-

BLEMНИХ СИТУАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ, А КОНСУЛЬТАНТ-МЕНЕДЖЕРИ – РОЗРОБИТИ УПРАВЛІНСЬКІ РІШЕННЯ, ПОВ'ЯЗАНІ З ПІДВИЩЕННЯМ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТА ПОДАЛЬШИМ РОЗВИТКОМ.

Сьомий крок блок-схеми є аналізом проблемних ситуацій підприємства-замовника за окремими бізнес-процесами, такими як операції, процеси, стратегії, технології, кадри та зміни, фінанси та ризики, продажі та маркетинг.

Восьмим кроком блок-схеми є узгодження результатів аналізу з представниками підприємства-замовника за допомогою звіту та презентаційного матеріалу. Якщо оцінка результатів замовником (дев'ятий блок) не погоджена, то переходимо на десятий крок блок-схеми, що полягає в оцінюванні проблем, що бажано проводити відповідно до уточнення набору ключових компетенцій людського капіталу (консультантів) консалтингової компанії, методів аналізу або проблем за різними видами консалтингу.

Якщо оцінка результатів позитивна, то відбувається перехід на одинадцятий крок блок-схеми, що полягає в укладанні II частини договору на надання консалтингових послуг з урахуванням додаткових обставин, які можуть виникнути протягом попередніх етапів реалізації механізму зовнішньої КВ. У зв'язку з цим в договорі додатково визначаються розроблення та впровадження в діяльність підприємства-замовника консалтингового продукту; методологія розроблення консалтингового продукту з уточненням методів та інструментів; організаційна перебудова консалтингової функціональної групи, що виявляється через новий розподіл обов'язків та завдань між учасниками групи, перегляд їхніх прав та відповідальності; формування консультант-менеджером план-графіку виконання консалтингових робіт щодо впровадження розробленого

консалтингового продукту в діяльність підприємства-замовника; перегляд обов'язків учасників КВ у процесі спільної діяльності між учасниками функціональної групи та працівниками підприємства-замовника з урахуванням методів аутсорсинга; встановлення нових строків та форм проміжного та остаточного контролю в процесі впровадження консалтингового продукту в діяльність підприємства; формування за результатами механізму зовнішньої КВ звіту та презентації; перегляд оплати консалтингових послуг у зв'язку з новими обставинами, що виникли протягом реалізації механізму зовнішньої КВ.

Дванадцятим кроком блок-схеми є створення консалтингового продукту. На цьому етапі проводиться робота щодо розроблення рекомендацій з поліпшення ефективності управління підприємством відповідно до його проблемних питань з урахуванням організаційно-управлінських інструментів цілепокладання за технологією SMART-задач відповідно до встановлених показників результативності КРІ. Критерії результативності бажано застосовувати за допомогою програмних продуктів. Рациональним у цьому разі буде застосування програмного забезпечення "ELMA Enterprise", в який входять такі інтерфейси [13], як контроль виконавчої дисципліни, робота з клієнтами (CRM), управління бізнес-процесами, управління показниками (КРІ), управління проектами, функції документообігу, функції єдиного інформаційного середовища.

Тринадцятим кроком блок-схеми є узгодження консалтингового продукту з представниками підприємства-замовника, що може вирішуватись позитивно чи негативно. Якщо представниками підприємства рекомендації не були прийняті або виникли питання щодо їх змісту (якості), то відбувається перехід на чотирнадцятий крок блок-схеми, на якому проводиться повторне оцінювання проблем підприємства-замовника відповідно до реалізації десятого кроку блок-схеми.

Якщо керівництво підприємства-замовника схвалило консалтинговий продукт (надані представниками консалтингової компанії рекомендації щодо вирішення проблемних питань), то відбувається перехід на п'ятнадцятий крок блок-схеми, що полягає у впровадженні консалтингового продукту в діяльність підприємства. На цьому етапі, по-перше, проводиться остаточний розрахунок за договором щодо надання консалтингових послуг, по-друге, відбуваються зміни організаційно-економічного характеру в діяльності підприємства-замовника, які відчутні (в кількісному та якісному виразах) на всіх рівнях управління. Так, використання програмного модуля «Управління проектами» програмного забезпечення "ELMA Enterprise" буде сприяти підвищенню результа-

тивності підприємства-замовника в середньому на 20–30%.

Шістнадцятим етапом є моніторинг успішності впровадження консалтингового продукту з боку консалтингової компанії, що розглядається як інструмент оцінювання ефективності впровадження змін [14; 15]. У ході моніторингу успішності впровадження консалтингового продукту необхідно визначити виконання поставлених завдань; методи оцінювання ефективності впровадження консалтингового продукту; наявність важливого позитивного або негативного ефекту впровадження консалтингового продукту в діяльність підприємства; чинники, які сприяли успіху впровадження консалтингового продукту; наявність помилок, а також аналіз причин їх виникнення.

Для реалізації завдань бажано скласти план моніторингу успішності, зокрема дати відповіді на такі запитання [16]:

- 1) як буде оцінюватись успішність досягнення мети та контроль над виконанням проекту;
- 2) наскільки точно зазначені показники (критерії КРІ) визначають досягнуті цілі;
- 3) яким є план оцінювання та корегування методів роботи в процесі виконання проекту;
- 4) хто відповідає за оцінювання, якими є критерії їх відбору;
- 5) які способи аналізу будуть застосовуватись (ревізії, інспекції, експертизи);
- 6) якими є критерії успіху проекту;
- 7) якою є форма звітності.

Здійснювати моніторинг можуть тільки учасники проекту, після закінченню якого вони повинні надати звіт керівництву підприємства-замовника про результати впровадження консалтингового продукту в діяльність на організаційно-управлінському та економічному рівнях. Цей етап передбачає встановлення умов для подальшої партнерської співпраці та взаємодії консалтингової компанії з підприємством-замовником.

Висновки. Таким чином, розроблена методика реалізації механізму зовнішньої КВ обґрунтовує ефективність вжиття організаційно-економічних заходів цього механізму відповідно до цілей внутрішньої взаємодії, але на користь підприємства-замовника з урахуванням відповідного інструментарію та методів дослідження, що дасть змогу провести поетапну реалізацію консалтингового проекту за принциповою блок-схемою від його підписання до впровадження консалтингового продукту в діяльність підприємства-замовника, а також надати йому рекомендації щодо поліпшення економічного, соціально-психологічного становища стосовно конкурентів задля отримання бажаного результату в довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел:

1. Євтушенко Н. Компаративний аналіз поняття «консалтингова взаємодія». *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2017. № 1 (19). С. 42–50.
2. Yevtushenko N. Method logical principles for establishment of consulting cooperation organizational and economic mechanism. *Economic Processes Management*. 2017. № 2. URL: http://epm.fem.sumdu.edu.ua/download/2017_2/2017_2.pdf
3. Євтушенко Н. Роль комунікації у каналі консалтингової взаємодії. Сучасні підходи до управління підприємством : збірник тез доп. VIII Всеукр. наук.-практ. конф., Київ, 6 квітня 2017 р. Київ : Політехніка, 2017. С. 70.
4. Євтушенко Н. Механізм консалтингової взаємодії підприємств на ринку телекомунікаційних послуг України : монографія. Київ : ТОВ «СІК ГРУП УКРАЇНА», 2017. 535 с.
5. Виноградова О., Євтушенко Н. Формування моделі «ефективний консультант» консалтингової компанії на засадах компетентнісного підходу. *Економічний простір*. 2017. № 127. С. 115–124.
6. Грабовецький Б. Економічний аналіз : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 256 с.
7. Гнатієнко Г. Експертні технології прийняття рішень : монографія. Київ : ТОВ «Маклаут», 2008. 444 с.
8. Грабовецький Б. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрямки використання : монографія. Вінниця : ВНТУ, 2010. 171 с.

9. Кузьменко Л. Можливості удосконалення методу експертних оцінок. *Вісник НТУ «ХПИ». Серія: Технічний прогрес та ефективність виробництва*. 2012. № 16. С. 107–110.
10. Безпалько О., Крайнюченко О. Використання методу експертних оцінок в маркетингових дослідженнях. *Харчова промисловість. Серія: Економіка*. 2008. № 7. С. 128–132.
11. Волод О. Експертні методи оцінок та їх використання в управлінні економічними об'єктами. *Економіка підприємств. Серія: Економічні науки*. 2012. № 10.
12. Гнатієнко Г., Снитюк В. Експертні технології прийняття рішень : монографія. Київ : Маклаут, 2008. 444 с.
13. ELMA Enterprise. Система управління бизнес-процессами и эффективностью. URL: <https://www.elma-bpm.ru/enterprise> (дата звернення: 19.03.2017).
14. Євтушенко Н., Черкащенко А. Можливість стратегічного аналізу як чиннику успіху у довгостроковій перспективі. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка*. 2013. Т. 18. Вип. 3/1. С. 134–136.
15. Євтушенко Н. Необхідність застосування стратегічного планування в діяльності підприємств. Проблеми розвитку регіону: промисловий і економічний аспект : матеріали II Всеукр. наук.-технічн. конф., Миколаїв, 2 червня 2016 р. Миколаїв, 2016. С. 80–83.
16. Чернявська О.В. Фандрайзинг. URL: http://pidruchniki.com/1105051952772/ekonomika/monitoring_otsinyuvannya (дата звернення: 21.03.2017).

Євтушенко Н. А.

Государственный университет телекоммуникаций

РЕАЛИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМА ВНЕШНЕГО КОНСАЛТИНГОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ В РАМКАХ НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ПОДХОДА

Резюме

В статье исследованы теоретические вопросы внутреннего и внешнего консалтингового взаимодействия, которое образуется в коммуникативном процессе при реализации механизма консалтингового взаимодействия предприятий Украины. Разработана методика реализации механизма внешнего консалтингового взаимодействия, которую предложено проводить поэтапно по принципиальной блок-схеме. Доказана необходимость структурирования организационно-экономических мероприятий для эффективной реализации механизма внешнего консалтингового взаимодействия предприятий.

Ключевые слова: механизм, консалтинговое взаимодействие, внешнее консалтинговое взаимодействие, консалтинговая услуга, консалтинговый продукт, консалтинговая компания, предприятие-заказчик

Yevtushenko N. A.

State University of Telecommunications

REALIZATION THE MECHANISM OF EXTERNAL CONSULTING INTERACTION OF ENTERPRISES OF UKRAINE WITHIN THE FRAMEWORK OF THE SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACH

Summary

Investigated theoretical issues internal and external consulting interaction that is formed in the communicative process in the implementation of the mechanism of consulting cooperation between enterprises of Ukraine in the article. Researched theoretical issues of mechanism internal and external consulting interaction the enterprises of Ukraine. Designed by method of implementation of the mechanism external consulting interaction, which it is proposed to conduct step by step for principle block diagram. Proved the need for structuring organizational and economic measures for effective implementation mechanism of external consulting interaction of enterprises.

Key words: mechanism, consulting interaction, external consulting interaction, consulting service, consulting product, consulting company, enterprise-customer.

УДК 659.12

Жалінська І. В.

Поливанюк І. І.

Житомирський державний технологічний університет

ЗАСТОСУВАННЯ КОУЧИНГУ В РОЗРОБЛЕННІ РЕКЛАМИ

У статті досліджено актуальні питання створення дієвої реклами як інструмента маркетингу. Одержали подальший розвиток підходи до розроблення реклами на основі використання елементів коучингу. Визначено основні етапи розроблення реклами за допомогою коучинга через застосування SMART-методики. На кожному етапі розробники формулюють відповідь на визначені питання. При цьому значний акцент зроблено на застосуванні психологічних методів розроблення реклами. Розглянуто застосування підходу на прикладі телевізійної реклами. Запропонований підхід дасть змогу формувати необхідну поведінку споживача.

Ключові слова: маркетинг, реклама, непрямий психологічний вплив, коучинг, SMART-методика.

Постановка проблеми. Очевидними наслідками мінливості та складності зовнішнього середовища, в якому діють сучасні підприємства, є посилення конкуренції, зміна методів конкурентної боротьби, зокрема впливу на споживача. Так, сьогодні недостатньо виробляти якісний продукт або надавати якісну послугу, необхідною умовою успішної діяльності підприємства стає взаємодія зі споживачем на постійній основі незалежно від основного виду діяльності. Отже, маркетингова діяльність, зокрема реклама, не тільки не втрачають своєї актуальності, але й набувають все більшого значення. Відповідно, зазнає значних змін теоретична база маркетингової діяльності підприємств. Так, синтезовані у 1960-х роках минулого століття елементи маркетингу «4P», які були важливими тоді, нині продовжують еволюціонувати та суттєво змінюватись, втрачаючи свою універсальність. Наприклад, Ч.С. Дев та Д.Е. Шульц пропонують модель «SIVA», яка фактично є тією ж моделлю «4P» тільки зі «зворотного» боку, а саме очима покупця, де чільне місце посідають потреби споживача [1]. В аспекті вищезазначеного суттєво змінюється взаємодія між рекламодавцем та споживачем реклами в найбільш широкому значенні.

Загальновідомо, що розроблення конкретних рекламних заходів залежить від особливостей продукту, етапу його життєвого циклу, цільової аудиторії та релевантних інструментів рекламного впливу. Проте з огляду на вищезазначене стає зрозумілим, що рекламний вплив повинен стати складнішим, витонченішим, таким, що спрямований безпосередньо на споживача, все більшого значення набувають засоби непрямого психологічного впливу. Це передбачає подальший пошук сучасних, більш дієвих підходів до розроблення реклами як важливого комунікативного засобу зв'язку між продавцем та покупцем товару.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У фаховій літературі можна знайти безліч підходів до розроблення реклами, які останнім часом суттєво змінилися. На нашу думку, для досягнення цілей дослідження їх можна умовно поділити на традиційні та сучасні. В першому підході реклама розглядається скоріше як товар, складова маркетингових комунікацій, специфічний комунікаційний засіб між виробником продукту та споживачем. Проте суттєвий вплив реклами на соціально-економічні процеси загалом та формування поведінки споживача зокрема, а також ускладнення методів розроблення реклами задля більш ефективного впливу на споживача спричинив появу численних досліджень, які стосуються взаємодії реклами та соціуму, реклами та психіки людини тощо. Зазначені напрями дослідження можуть бути об'єднані в другу групу, а саме групу сучасних підходів до розроблення реклами.

Так, реклама в аспекті маркетингової комунікації представлена в працях таких відомих вчених, як Дж. Бернет, С. Моріарті, Р.Д. Блекуел, Г. Картер, Ф. Котлер, У. Уеллс [2–4].

Однак нині ефективність реклами здебільшого залежить від сили її психологічного впливу, про що свідчать численні дослідження зарубіжних та вітчизняних вчених. Чільне місце серед них посідає праця німецького психолога Клауса Мозера «Психологія маркетингу й реклами». Так, окрім детального аналізу психологічних основ для різних маркетингових інструментів та

моделей інтерпретації даних, у книзі наведені пояснювальні механізми психологічних методів, які сприяють покращенню маркетингових та рекламних дій [5]. Заслужують на увагу результати досліджень російського вченого А.Н. Лебедева-Любимова, викладені в праці «Психологія реклами». Дослідник наводить характеристику різних видів рекламної діяльності з позиції психології; механізми впливу реклами на людину та ступінь їх ефективності; вплив реклами на культуру [6]. Рекламну комунікацію розглядають російські вчені М.Ю. Коноваленко та В.А. Коноваленко в праці «Психологія спілкування» щодо професійної комунікації. Дослідники наводять схему рекламної комунікації, психологічні фактори формування зацікавленості в рекламному зверненні та види рекламного психологічного впливу [7].

Варто зазначити, що реклама як економічний (маркетинговий) інструмент здійснює суттєвий соціокультурний вплив на суспільство та окрему людину. Цей аспект висвітлює у своєму дослідженні український вчений А.В. Лященко [8].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Отже, проблеми створення дієвих рекламних звернень, прийомів реклами та її впливу на свідомість людей залишаються актуальними, незважаючи на існування вже доведених та перевірених методів. З одного боку, людина в сучасному світі має безліч шляхів отримання необхідної інформації, а з іншого боку, реклама виходить за рамки маркетингового інструмента, тому підходи до розроблення реклами мають враховувати сучасні надбання з інших галузей, зокрема психології, організаційного розвитку.

Мета статті полягає в розвитку підходів до розроблення реклами на основі використання елементів коучингу, зокрема SMART-методики, що дасть змогу формувати необхідну поведінку споживача.

Виклад основного матеріалу дослідження. Маркетинг протягом останніх десятиліть зазнав суттєвих перетворень, про що свідчить еволюція початкової концепції маркетингу «4P» (1960 рік), до якої вчені включили додаткові компоненти. Наприклад, концепція «7P» додає до «4P» ще три компоненти, такі як люди (people), процес покупки (process) і фізичний атрибут (physical evidence). У 2005 році Ч.С. Дев та Д.Е. Шульц запропонували альтернативну модель комплексу маркетингу, де кожному з елементів класичної формули «4P» ставиться у відповідність елемент моделі «SIVA»: рішення (solution); інформація (information); цінність (value); дистрибуція (англ. «distribution» – «розподіл») [1]. Вочевидь, роль реклами як комунікаційного засобу все ще є однією з найважливіших у комплексі маркетингу. Проте споживач стає більш вибагливим до засобів та прийомів реклами, сучасна людина спроможна знайти необхідну інформацію з різних джерел, витрачаючи мінімум ресурсів, а ставлення споживачів до реклами може бути досить скептичним. Функція інформування в рекламі практично нівелюється, на перший план виходить необхідність переконання на підсвідомому рівні (навіювання). Отже, ефективність впливу реклами на споживачів багато в чому залежить від того, наскільки в ній враховуються особливості психічних процесів людини [9].

Опитування щодо ставлення українського населення до реклами дало змогу виявити такі факти:

75,3% опитуваних потреби в рекламі не відчувають, лише 17,9% повністю або частково довіряють рекламі, а 50,2% не довіряють їй взагалі [9]. Отже, отримані дані є досить неоднозначними. Люди втомились від агресивної реклами, навчилися блокувати її, в браузерях створені спеціальні доповнення, які безкоштовно або за певну плату автоматично блокують рекламу. Частіше за все людей дратує реклама, яка не відповідає їхньому віку, тобто коли конкретна людина не потрапляє в цільовий сегмент реклами, яку переглядає.

На початку ХХ ст., коли психологи почали проводити численні прикладні дослідження в галузі реклами, їм завдання сформулювалися головним чином як навіювання, сугестія, тобто спосіб психологічного впливу на волю людини задля метою «створення в неї потреби у рекламованому товарі» [10, с. 197].

Рекламних звернень дуже багато, до того ж їх кількість продовжує збільшуватись. Отже, привертати увагу та збудити позитивні емоції за допомогою реклами стає все важчим завданням. Дещо простішим є завдання, коли маркетингові звернення містять справді нову інформацію (діє підхід переконання), проте дуже складним стає завдання ефективного рекламування в умовах, коли у зверненні не міститься жодної нової інформації для споживача. За таких умов основного значення набуває фактор здатності творців рекламного звернення знайти цікаве творче рішення.

Необхідно відзначити, що змістовне наповнення реклами включає та об'єднує в єдине ціле наше сприйняття дійсності та той продукт, що ми отримуємо, завдяки вираженню нашого світосприйняття. Звертаючись до консумерістської культури, назвемо прийом "measure up", принцип якого полягає в тому, що рекламний образ завжди кращий за глядача, є недосяжним ідеалом, що несе багато привабливості [14, с. 339]. Глядач на підсвідомому рівні хоче це мати, щоб підвищити свою самооцінку.

Отже, нині реклама – це більше навіювання, гіпноз тощо. Добре відомо, що до звичайного гіпнотичного впливу або навіювання схильні далеко не всі люди, згідно з різними оцінками, їх кількість складає від 15% до 40%. Головною причиною несприйнятливості стають нездоланні бар'єри свідомості, коли відбувається недопущання зовнішнього втручання у свідомість. В імперативному впливі на підсвідомість воля просто придушується волею суб'єкта, але це спрацьовує далеко не з кожною людиною.

Існує такий метод як еріксонівський гіпноз, в якому бар'єри свідомості не проламуються, а оминаються. Ефективність навіювання в цьому разі може досягати 100% [12]. Одним з таких підходів у методологічному сенсі може бути застосування у розробленні реклами елементів коучингу як мистецтва ставити правильні питання.

Коучинг як нова форма консультаційної підтримки з'явився на початку 1980-х років. Спочатку під цим терміном розумілась особлива

форма тренування спортсменів. Основоположником коучингу як методу вважається Тімоті Головей, що був гарвардським викладачем та експертом з тенісу. Він визначив коучинг (coaching) як мистецтво створення за допомогою бесіди та поведінки середовища, яке полегшує рух людини до бажаних цілей, щоби воно приносило задоволення. Надалі коучинг почав використовуватися в інших сферах.

Лайф-коучинг схожий на сеанс у психолога, в якого все спрямоване на позбавлення будь-якого симптому, а робота з коучем передбачає досягнення певної мети, нових позитивно сформульованих результатів у житті, роботі, самооцінці, сім'ї, здоров'ї, взаємовідносинах тощо. Найпоширенішим видом коучингу є коучинг в бізнесі, що є взаємодією коучера з першими особами підприємств. Також він організовує пошук найбільш ефективних шляхів досягнення цілей компанії. Окрім того, існують підвиди коучингу, які покликані вирішити певні проблеми на підприємстві відповідно до функціонального виду діяльності, наприклад фінансові, кадрові чи управлінські [13].

Якщо поєднати традиційну рекламу з коучесією, то в результаті отримаємо рекламу (рекламне звернення) з використанням елементів коучингу. Загалом коуч-сесія – це поетапова розмова, яка допомагає клієнту зрозуміти складну ситуацію, знайти ресурси та розробити план досягнення мети [14, с. 121–144]. Коуч-сесія послуговеться певними інструментами, до яких належить SMART-методика. Це сучасний підхід до постановки цілей. SMART є аббревіатурою, яка розшифровується так: "Specific", "Measurable", "Achievable", "Relevant", "Time bound". Кожна буква аббревіатури SMART означає критерій ефективності поставлених цілей (Specific – конкретна, Measurable – вимірна, Achievable – досяжна, Relevant – релевантна, Time-Bound – визначена в часі) [15]. В дослідженні здійснена спроба використання зазначеної методики для розроблення рекламного звернення.

Нині існує багато різних моделей впливу за допомогою реклами, наприклад двоступінчаста модель Левіджа та Стінера, модель МакГвайера, двофакторна модель пізнавальних реакцій Гілберта, Крулля та Малоуні, модель альтернативних способів Батра і Рея, модель навіювання та вірогідності переконання Петті Качіоппо, модель Росситера і Персі, а також ступінчаста модель впливу "AIDA" [5]. У запропонованому підході ми вихо-

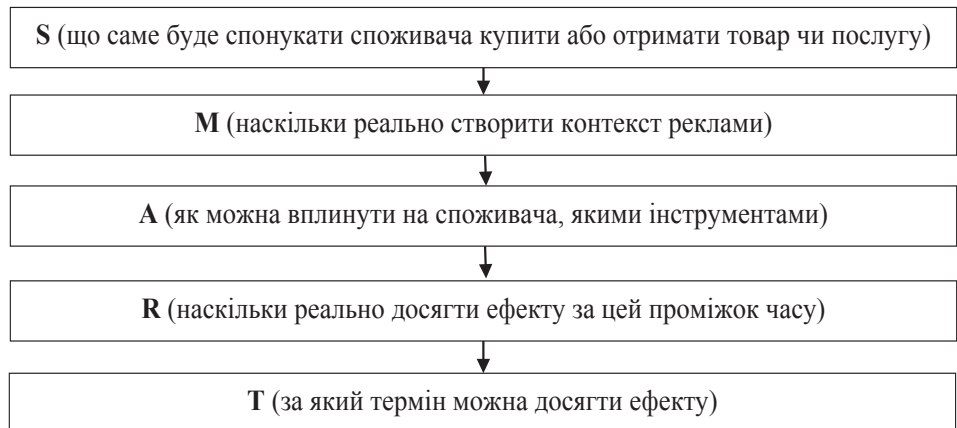


Рис. 1. Основні питання методики SMART під час розроблення реклами

Джерело: розроблено на основі джерела [15]

**Приклади традиційних рекламних звернень та рекламних звернень,
розроблених за допомогою коучингу**

№	Методи психологічного впливу	Приклад традиційного рекламного звернення	Рекламне звернення, розроблене за допомогою коучингу
1	Трюїзм	Усі люблять купувати; людям подобається купувати; люди можуть купувати.	Усі люблять купувати, а ви теж?
2	Методика припущення	Перш ніж ви купите товар, зверніть увагу на низьку ціну.	Перш ніж ви купите товар, зверніть увагу на низьку ціну, ви ж вмієте економити, чи не так?
3	Пошук проблеми	Сімейний затишок і сімейна атмосфера тільки в наших мережах кінотеатрів.	Вам не вистачає сімейного затишку? Завітайте до нас.
4	Стадний інстинкт (колективне несвідоме)	Усі господині купують і використовують «Лоск».	Усі господині купують «Лоск», а ви теж справжня господиня?

Джерело: розроблено на основі джерела [9]

димо за рамки розроблення та частково застосовуємо елементи планування (рис. 1), які розглянемо на прикладі телевізійної реклами як найбільш простого каналу комунікацій.

Першим у запропонованому підході є питання про те, що саме буде спонукати споживача купити або отримати товар чи послугу. В цьому разі можна звертати увагу на проблеми та недоліки споживача або за допомогою питань викликати певну реакцію споживача (наприклад, стадний інстинкт «всі можуть, і я зможу»), або приваблювати глядача новими можливостями.

Другим є питання про те, наскільки реально створити контекст реклами. Створення контексту залежить від специфіки підприємства, заданої мети (наприклад, від того, на що спрямована діяльність підприємства: збільшення обсягів продажу чи збільшення відвідуваності). Чим більше специфіка, яку має товар чи послуга підприємства, тим важче придумати контекст і відстежити дію реклами на підсвідомість людини.

Третім є питання про те, як можна вплинути на споживачів, якими інструментами. В табл. 1 наведено приклади традиційних рекламних звернень та рекламних звернень, розроблених за допомогою коучингу.

В табл. 1 наведені певні методи психологічного впливу, які застосовуються під час розроблення реклами. Так, серед методів навіювання може використовуватись трюїзм (методика еріксонівського гіпнозу). З англійської це слово перекладається як «загальновідома, банальна істина». Як психотехніка він є гіпнозичною заміною команди. В методі припущення потрібна команда подається як попередня дія чи умова для виконання будь-якої іншої дії, менш важливої, ніж потрібна команда, тому такої, що легко піддається свідомому контролю. При цьому сама команда цензури свідомості уникає [10]. Третім методом є пошук проблем в певному сегменті ринку, наприклад комусь не вистачає сімейного затишку з різних причин. Саме в цей момент можна вважати, що така людина вже є частиною бажаного сегменту ринку. Також можна використовувати методику стадного інстинкту, згадати стереотипи людства, необхідний стереотип поставити на сходинку ідола, завдяки чому всі, хто захоче бути схожим на такого ідола, стануть вашими потенційними споживачами.

Наступним в методиці є питання про те, наскільки реально досягти ефекту за цей проміжок часу. Жодна компанія не буде платити кошти за рекламу, якщо не зможе побачити економічний ефект, тому важливою складовою ефективною реклами є правильне визначення сегменту ринку, для якого буде створене рекламне звернення. Варто пам'ятати про особливості кожного

сегменту споживачів. Наприклад, на телебаченні для реклами, що спрямована на жінок-домогосподарок, кращими будуть години з 6:00 до 17:00, для дітей – з 6:00 до 12:00 та з 17:00 до 19:00, для молоді – з 17:00 до 23:00, а для бізнесменів – з 19:00 до 23:00. Після опівночі телевізор дивляться лише люди вільних професій та безробітні [16, с. 120–121].

Останнім є питання про те, за який термін можна досягти ефекту. Стандартна тривалість телевізійного ролика складає 30 секунд. Варто зважити на те, що телевізійна реклама оплачується посекудно, а її мінімальна тривалість повинна бути 15 секунд. Важливими та обов'язковими є також визначення досягнень, контроль за ефектом від рекламного ролика через певний період часу.

Дотримання вказаних етапів дасть змогу створити ефективну рекламу для просування товару чи послуги у висококонкурентному середовищі. Окрім того, може застосовуватись не тільки телевізійна реклама. Так, рекламне звернення з використанням елементів коучингу можна застосовувати як таргетинг або ретаргетинг. Розміщуючи рекламу за допомогою таргетингу, продавець або замовник може вибирати, в якому регіоні та в якій час користувачі соціальної мережі будуть бачити рекламне словесне повідомлення, щоб відсіювати нецільову аудиторію. Ретаргетинг працює з відвідувачами сайтів, які вже шукали певну продукцію чи послуги. За допомогою cookie-файлів сайт вираховує клієнта та пропонує придбати товари на сайті.

Висновки. Підсумовуючи результати дослідження, можемо сказати, що споживач стає все більш вибагливим стосовно реклами, що змушує звертатись до методів психологічного впливу. В роботі здійснена спроба використати SMART-методику для розроблення рекламного звернення шляхом постановки відповідних питань, що передбачені вказаною методикою. Таким чином, розроблення реклами включатиме п'ять основних етапів, на кожному з яких розробники формулюють відповіді на визначені питання. При цьому значний акцент зроблено на застосуванні психологічних методів розроблення реклами.

На нашу думку, рекламне звернення, розроблене за допомогою коучингу, може бути в сучасних умовах методом задоволення потреб значних сегментів ринку та доведення інформації методом, який задовольняє, а не відлякує споживача. Така реклама зменшить конфліктність споживачів, оскільки вони будуть приходити з визначеними цілями та бажаннями.

Перспективи майбутніх досліджень вбачаємо в застосуванні коучингу в організаційному розвитку в аспекті реалізації потенціалу організації.

Список використаних джерел:

1. Dev Ch.S., Schultz D.E. Get results with the new marketing mix. *Marketing Management*. 2005. March/April P. 37–41. URL: <https://archive.ama.org/archive/ResourceLibrary/MarketingManagement/Pages/2005/14/2/16975250.aspx>
2. Уэллс У., Бернет Дж., Мориарти С. Реклама. Принципы и практика / пер с англ. Санкт-Петербург : Питер, 2008. 738 с.
3. Картер Г. Эффективная реклама. Путеводитель для мелких предприятий / пер с англ. Москва : Прогресс, 1991. 156 с.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс / пер с англ. Москва : Издательский дом «Вильямс», 2007. 656 с.
5. Мозер К. Психология маркетинга и рекламы / пер. с нем. Харьков : Гуманитарный центр, 2004. 380 с.
6. Лебедев-Любимов А.Н. Психология рекламы. Санкт-Петербург : Питер, 2002. 368 с.
7. Коноваленко М.Ю., Коноваленко В.А. Психология общения : учебник для СПО. Москва : Юрайт, 2016. 468 с.
8. Лященко А.В. Реклама як соціокультурне явище в системі масової комунікації : автореф. дис. ... канд. наук із соц. ком. : спец. 27.00.06 «Прикладні соціально-комунікаційні технології». Київ, 2009. 3 с.
9. Турзаева Ю.С., Стуцра Л.Г. Вплив реклами на свідомість споживачів. *Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. Економічні науки*. 2008. № 12. URL: http://www.rusnauka.com/12_EN_2008/Economics/31151.doc.htm
10. Бутенко Н.Ю. Соціальна психологія в рекламі : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2006. 384 с.
11. Велика І.В. Реклама як інструмент формування масової свідомості суспільства. *Наукові записки Кіровоградського державного педагогічного університету імені Володимира Винниченка. Серія: Філологічні науки*. 2010. Вип. 89 (5). С. 338–341. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzs_2010_89%285%29_81
12. Що таке Еріксонівський гіпноз? Все просто. URL: <https://ehow.com.ua/health/shho-take-eriksonivskiy-gipnoz.html> (дата звернення 12.12.2018).
13. Що таке коучинг, і в чому секрет його ефективності? Моя планета. URL: <http://myplanet.com.ua/?p=18373> (дата звернення 12.12.2018).
14. Консультирование и коучинг персонала в организации: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / под ред. Н.В. Антоновой, Н.Л. Ивановой. Москва : Юрайт, 2015. 370 с.
15. Цели по SMART: подробный обзор. Мир брендов. URL: <http://brandstory.com.ua/celi-po-smart-podrobnyj-obzor> (дата звернення 12.12.2018).
16. Тимець О.А., Козак П.З., Бець М.Т. Проблеми розвитку ринку телевізійної реклами в Україні. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. Вип. 20.7. С. 117–124. URL: http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2010/20_7/117_Tymec_20_7.pdf

Жалинская И. В.**Поливанюк И. И.**

Житомирский государственный технологический университет

ПРИМЕНЕНИЕ КОУЧИНГА В РАЗРАБОТКЕ РЕКЛАМЫ**Резюме**

В статье исследованы актуальные вопросы создания действенной рекламы как инструмента маркетинга. Получили дальнейшее развитие подходы к разработке рекламы на основе использования элементов коучинга. Определены основные этапы разработки рекламы с помощью коучинга через применение SMART-методики. На каждом этапе разработчики формулируют ответ на определенные вопросы. При этом значительный акцент сделан на применении психологических методов разработки рекламы. Рассмотрено применение подхода на примере телевизионной рекламы. Предложенный подход позволит формировать необходимое поведение потребителя.

Ключевые слова: маркетинг, реклама, не прямое психологическое воздействие, коучинг, SMART-методика.

Zhalins'ka I. V.**Polivanyuk I.I.**

Zhytomyr State Technological University

APPLICATION OF COACHING IN ADVERTISING DEVELOPMENT**Summary**

The actual issues of creation of effective advertising as a marketing tool are investigated in the article. Further development of approaches to advertising development based on the use of elements of coaching is acquired. The basic stages of advertising development by means of coaching are determined through application of SMART-methodology. At each stage, developers formulate an answer to certain questions. Simultaneously, a significant emphasis is placed on the application of psychological methods of advertising development. Application of the approach is considered on the example of television advertising. The proposed approach will provide the opportunity to form the necessary consumer behavior.

Key words: marketing, advertising, indirect psychological impact, coaching, SMART-methodology.

УДК 330.341

Кащена Н. Б.

Харківський державний університет харчування та торгівлі

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Обґрунтовано теоретичний базис економічної активності підприємств торгівлі. Визначені архітектурно-композиційні складники та види економічної активності торговельного підприємства. Розроблено модель фазового простору економічної активності підприємств роздрібною торгівлі в умовах сучасного бізнес-середовища, яка формує траєкторії її зміни у просторі і часі та дає змогу визначити вектор потенційних можливостей покращення результатів економічної діяльності.

Ключові слова: торгівля, підприємство, бізнес-середовище, економічна активність, види активності.

Постановка проблеми. Різноманітність і суперечливість процесів, що набули поширення у світовій геоekonomічній системі впродовж останніх років і активізували безліч викликів та ризиків підприємницької діяльності в Україні, вимагають перегляду або оновленого звернення до дієвих інструментів економічної політики, спрямованої на зміцнення поточного стану та стійке довгострокове зростання всіх сфер національної економіки. Посилення ролі торгівлі у системі національних та загальносвітових господарських відносин, динамічність розвитку галузі, зростання конкуренції та перспективи нових форматів бізнес-моделей інноваційного розвитку підприємництва у сфері доведення товару від виробника до безпосереднього споживача потребують реформування наявних і пошуку нових ефективних інструментів управління економічною діяльністю підприємств торгівлі, спроможних забезпечити їхню життєздатність та активізацію діяльності, підвищення конкурентоспроможності та сталий розвиток в умовах невизначеності сучасного бізнес-середовища, що посилюються і прогресують у міру розвитку євроінтеграційних та глобалізаційних процесів. Дедалі більшої вагомості в контексті забезпечення ефективності економічної діяльності та стимулювання економічної активності торговельних підприємств набуває створення якісно нової системи інформаційної підтримки управління, здатної забезпечити комунікації і задовольнити інформаційні запити менеджменту на всіх етапах управлінського процесу. Формування такої системи актуалізує системне дослідження теоретичних аспектів економічної активності підприємств торгівлі з позиції сучасних потреб управління їхньою економічною діяльністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначена проблематика, з огляду на сучасний стан і тенденції розвитку суб'єктів національної економіки на тлі загальносвітових трендів, є предметом пильної уваги наукової спільноти. Вагомий внесок у розвиток теоретичного базису активності економічної діяльності підприємств різних сфер економіки у розрізі окремих її видів здійснили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: А.Н. Асаул, О.М. Анісімова, К.В. Багацька, О.Я. Базилінська, І.О. Бланк, Р. Брейлі, Н.В. Бугас, О.О. Вавилов, Дж. М. Вахович, А.Г. Виноградов, Н.О. Власова, І.С. Вчерашня, Л. Гапенські, Т.В. Гринько, І.С. Захарченко, Л.О. Коваленко, В.В. Ковальов, Г.В. Костюк, І.М. Кузнецова, І.Я. Кулиняк, А.О. Маврина, С. Майерс, Д.О. Мардар, О.І. Марченко, Н.Л. Мешкова, Т.Б. Надтока, О.В. Озімчук, С.Ф. Покропивний, О.М. Ремньова, Т.Г. Рзаєва, Є.М. Руденко, Г.В. Савицька, А.М. Турило, Дж. Ван Хорн, Ю.В. Чмир, Н.М. Шувалов, М.М. Якуба та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Не зменшуючи вагомості результатів наукового пошуку з вирішення проблем

активізації економічної діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, зауважимо, що за умов постійної зміни ринкової кон'юнктури, поштовхом до яких переважно є зростання конкуренції на споживчому ринку та зміна уподобань і потреб споживачів внаслідок зменшення платоспроможного попиту, подальших наукових досліджень потребує питання ідентифікації економічної активності підприємств торгівлі як об'єкта управління та передумови забезпечення їхнього сталого розвитку в умовах невизначеності сучасного бізнес-середовища, що ґрунтується на системному підході і враховує особливості здійснення окремих видів економічної діяльності підприємств торгівлі.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження основних показників економічної діяльності підприємств роздрібною торгівлі та ідентифікація їхньої економічної активності як об'єкта управління для забезпечення ефективності реалізації функцій управлінського впливу.

Виклад основного матеріалу. Роздрібною торгівля є сферою господарської діяльності з продажу товарів та послуг на підставі усних або письмових договорів купівлі-продажу (ст. 698. «Договір роздрібною купівлі-продажу» ЦКУ) безпосередньо кінцевим споживачам для їх власного некомерційного використання [1]. У роздрібній торгівлі як складнику економічної системи країни функціонують різні організаційно-правові формати підприємницьких структур і виявляється безліч інтересів суспільства, кожної сім'ї чи конкретної людини з приводу задоволення повсякденних життєвих потреб у товарах та послугах. Проте основною ланкою у формуванні та розвитку економічних відносин країни є підприємства як суб'єкти економічної діяльності.

За даними Державної служби статистики України, станом на кінець 2017 року нараховується 14 907 підприємств роздрібною торгівлі (рис. 1), які формують умови для реалізації економічної активності працездатного населення. Загальна кількість зайнятих на підприємствах роздрібною торгівлі працівників становила 423,0 тис. осіб, з яких 419,6 тис. осіб – наймані працівники (рис. 2). Обсяг товарів та послуг, що реалізовані підприємствами роздрібною торгівлі у 2017 році, за інституціонального підходу становив 539,7 млрд. грн, а за функціонального – 552,3 млрд. грн (рис. 3), що більше у 2,25 разу порівняно з аналогічними показниками 2010 року, а фінансовий результат до оподаткування, що становив 6414,1 тис. грн (рис. 4), сформований здебільшого прибутковими підприємствами, частка яких у 2017 році становила 75,9% (рис. 5).

Наведені дані свідчать, що, незважаючи на скорочення (на понад 30%) у 2017 році порівняно із 2010 роком кількості підприємств роздрібною торгівлі та зайнятих у цій сфері працівників (більш ніж на 15%), обсяг реалізованих товарів та

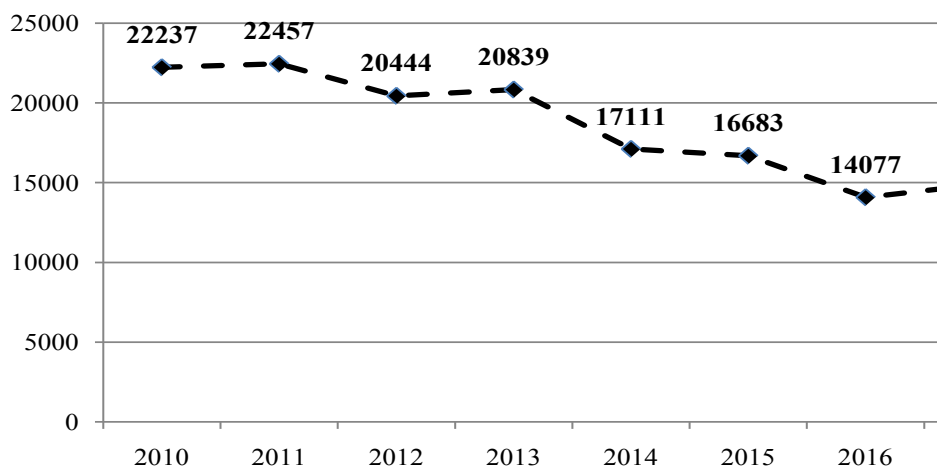


Рис. 1. Кількість підприємств роздрібно́ї торгівлі у 2010–2017 роках

Джерело: Побудовано автором за даними [2; 3; 4]

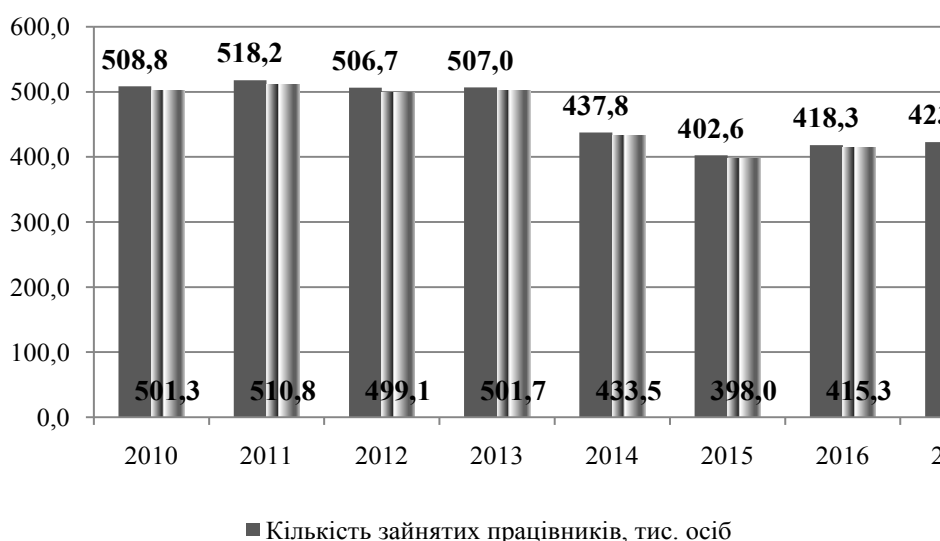


Рис. 2. Кількість зайнятих на підприємствах роздрібно́ї торгівлі працівників у 2010–2017 роках

Джерело: Побудовано автором за даними [2; 3; 4]



Рис. 3. Обсяг товарів та послуг, що реалізовані підприємствами роздрібно́ї торгівлі у 2010–2017 роках

Джерело: Побудовано автором за даними [2; 3; 4]

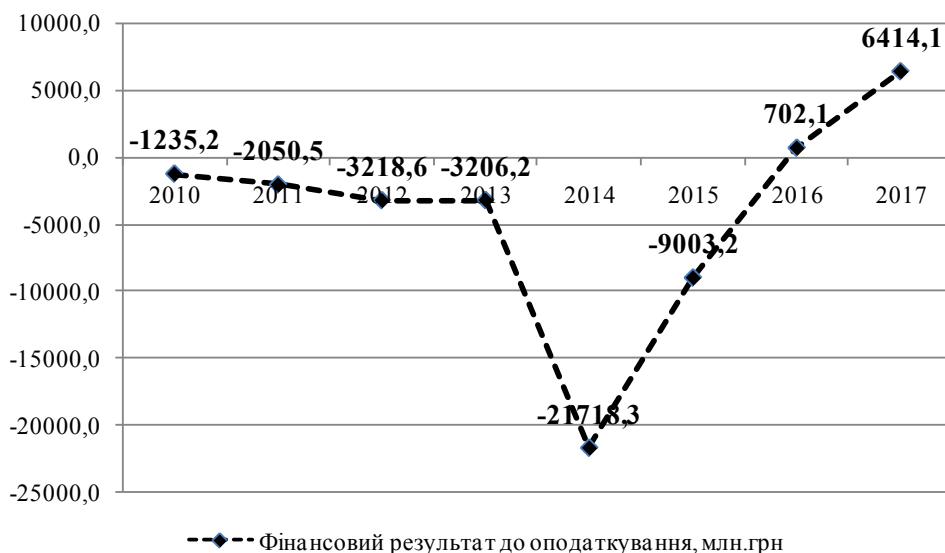


Рис. 4. Фінансові результати до оподаткування за підприємствами роздрібною торгівлі у 2010–2017 роках

Джерело: Побудовано автором за даними [2; 3; 4]

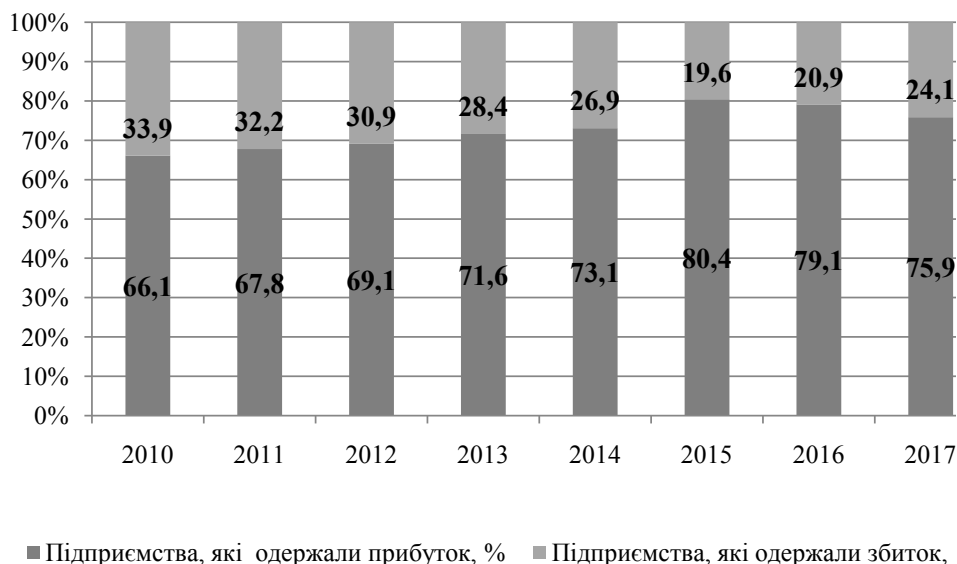


Рис. 5. Структура підприємств роздрібною торгівлі за фінансовими результатами до оподаткування у 2010–2017 роках

Джерело: Побудовано автором за даними [2; 3; 4]

послуг (як за інституціонального, так і за функціонального підходу) впродовж 2010–2017 років невпинно зростав і за підсумками 2017 року досяг найбільшого розміру. Попри стале зростання обсягів реалізованих підприємствами роздрібною торгівлі товарів та послуг, за підсумками їхньої економічної діяльності позитивний фінансовий результат до оподаткування загалом за галуззю констатується лише у 2016 та 2017 роках.

Зазначені зміни основних соціально-економічних показників функціонування підприємств роздрібною торгівлі здебільшого зумовлені трансформаційними процесами і системними протиріччями в економіці України, що виникають на тлі тривалої військової агресії та затяжної фінансово-економічної кризи, а також невваженою політикою управління економічною діяльністю торговельних підприємств, зокрема у питаннях її активізації з огляду на невизначеність та динамічність сучасного бізнес-середовища.

Слід зазначити, що за умов невизначеності сучасного бізнес-середовища, характерними властивостями якого є високий рівень турбулентності, непередбачуваності, інформаційної асиметричності та загроз, безпечність та ефективна робота підприємства, його імідж у діловому співробітництві та перспективи сталого розвитку на інноваційних засадах значною мірою зумовлюються управлінським аспектом забезпечення активності економічної діяльності підприємства.

Загалом управління економічною активністю підприємств роздрібною торгівлі має передбачати реалізацію комплексу управлінських дій, спрямованих на забезпечення неперервної у часі і просторі та успішної в контексті досягнення поставлених цілей (стратегічних чи тактичних) економічної діяльності в умовах динамічних змін бізнес-середовища. Для забезпечення ефективності функцій управлінського впливу важливим

є розуміння економічної активності підприємств роздрібною торгівлі як об'єкта управління.

Контент-аналіз сучасної термінології та основних положень загально визнаних теорій економічних систем виявив, що економічна активність – складний багатогранний феномен, який ідентифікують на рівні підприємства, галузі, регіону, держави. Щодо економічної діяльності підприємства та його працівників економічна активність ідентифікується як взаємопов'язана категорія стратегічного характеру і трактується як:

- прагнення практично застосовувати наявні здібності та ресурси для досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [5, с. 5];

- ефективність використання ресурсів, що розглядається у статичі та динаміці [6, с. 80];

- стан діяльності підприємства, за якого забезпечуються стійкі економічно зумовлені темпи його розвитку і відтворення, під час оцінки якого необхідно враховувати фактор часу для відображення не ситуаційних, а довготривалих стосунків [7, с. 254];

- економічна категорія, яка характеризує економічну діяльність підприємства, розкривається безпосередньо через зміну її інтенсивності у часі і є наслідком дії сукупності суб'єктивно-об'єктивних чинників у розвитку підприємства, а також проявляється в різних аспектах економічної діяльності (виробнича, маркетингова, інноваційна, соціальна, трудова тощо) і вимірюється в динамічних показниках [8, с. 19];

- динамічний прояв із певним ступенем інтенсивності формування, реалізації та зміни економічної діяльності підприємства, що полягає у здатності ефективно використовувати потенціал задля забезпечення стійкого економічного розвитку у довгостроковій перспективі в умовах ринкового середовища [9, с. 19];

- цілеспрямована діяльність людини в економічних процесах, яка спрямовується на отримання чистих вигід і проявляється у двох видах: цілеспрямована діяльність як найманого працівника і як підприємця [10, с. 23] чи як суб'єкта господарювання [11, с. 12];

- прагнення працездатної людини застосовувати на практиці наявні в неї здібності до праці, знання та досвід за винагороду у грошовій чи іншій формі [12, с. 12];

- характеристика економічної діяльності, що відображає зміну в часі інтенсивності її рівня, є наслідком дії сукупності суб'єктивно-об'єктивних чинників та оцінюється з позиції внутрішньозовнішнього середовища підприємства [13, с. 82];

- характеристика стану економічної системи в певний період [14].

Репрезентована в економічній літературі варіативність наукової думки щодо сутності економічної активності підприємства свідчить, що вона є формою прояву його економічної діяльності, яку визначають такі характеристики, як: 1) цільова спрямованість економічної політики, що визначає реальні, ініціативні та ефективні дії персоналу підприємства на різних напрямках діяльності, в результаті яких завдяки виробництву та обміну матеріальними благами та послугами задовольняються суспільні потреби; 2) комплекс зусиль, зумовлених виробленими діями і спрямованих на одержання позитивних результатів економічної діяльності, забезпечення динамічності її становлення, реалізації і видозміни в процесі досягнення поставлених цілей у різних напрямках, що визначає певний стан суб'єкта безпосередньо в момент дії; 3) інтенсивність економічної діяльності, що проявляється через зміну у

часі та просторі економічних і соціальних результатів функціонування і є наслідком дії сукупності чинників зовнішнього і внутрішнього бізнес-середовища підприємства; 4) ефективність економічної діяльності (загалом і за окремими видами), що підтверджує нормальне функціонування всіх підсистем підприємства і забезпечує її результативність; 5) рівень компетентності апарату менеджменту, що забезпечує гармонійний і сталий розвиток підприємства в процесі економічної діяльності. Саме вони посилюють поліаспектний характер економічної активності і зумовлюють різні її інтерпретації в межах наявних підходів до управління та широкий спектр видових проявів.

У цьому контексті Н.Л. Мешкова вважає за доцільне:

- надавати оцінку діяльності – активна або пасивна на протязі певного періоду часу;

- визначати активність підприємства на певному ринку (світовому, вітчизняному, регіональному тощо);

- розглядати активність підприємства за сферами діяльності (кредитною, страховою, майновою, фінансовою тощо), які у свою чергу визначають види активності – страхова, фінансова тощо;

- визначати активність підприємства за видами діяльності – звичайною, основною, операційною, інвестиційною, фінансовою;

- розглядати активність підприємства за певними процесами – процес кредитування, процес реалізації продукції тощо;

- оцінювати активність виконання управлінських функцій (обліку, планування, контролю) тощо [15].

Беручи до уваги той факт, що активність є невід'ємною частиною економічної діяльності суб'єкта господарювання, що здійснюється шляхом реалізації певних управлінських функцій у різних її сферах і видах у межах певних процесів, та ґрунтуючись на основних положеннях психологічної концепції діяльності та активності особистості [16], допускаємо, що інтерпретувати економічну активність підприємства роздрібною торгівлі як об'єкт управління можливо через призму системного підходу до управління і трактувати її як визначений потребою реалізації обраної економічної політики комплекс усвідомлених дій персоналу, що забезпечує досягнення бажаного рівня ефективності та результативності економічної діяльності підприємства, інтенсивність його змін у часі і просторі під впливом чинників зовнішнього і внутрішнього бізнес-середовища та власне еволюцію на засадах адаптації та емерджентності економічної діяльності до сучасних умов.

Авторський підхід до розуміння економічної активності підприємств роздрібною торгівлі ґрунтується на системному підході та об'єднує три вектори: 1) здатності суб'єкта господарювання до економічної діяльності та досягнення поставлених цілей шляхом ефективного взаємодії з навколишнім бізнес-середовищем як із приводу виробництва, обміну та розподілу, так і з приводу збереження та споживання наявних ресурсів; 2) забезпечення здатності підприємства як економічної системи «після деякого збурення (зміни параметрів і показників) швидко повертатися до стану, не гіршого за попередній, зберігати його як завгодно довго і поліпшувати до рівня збурення тільки за умови позитивної зміни економічних параметрів системи» [17, с. 21]; 3) представлення підприємства у вигляді динамічної системи з притаманним лише їй власним рухом у часі і просторі, що забезпечує формування уявлення про стан підприємства в певний момент часу, його

подальшу економічну поведінку та еволюцію. Отже, для забезпечення і підвищення економічної активності підприємство, яке є відкритою соціально-економічною системою, повинне володіти здатністю відображати негативний вплив зовнішніх і внутрішніх чинників бізнес-середовища, спрямований на зміну його активності як системи, а також, реалізуючи концепцію сталого розвитку, забезпечувати подальший рух і перехід активності системи на якісно новий рівень еволюції.

Стосовно видових проявів активності на рівні підприємств зазначимо, що зараз констатується відсутність єдиного підходу до систематизації типових ознак економічної активності суб'єктів підприємницької діяльності, що ускладнює проблематику причинно-наслідкових послідовностей її забезпечення і, відповідно, визначає необхідність визначення архітектурно-композиційних складників та конкретизації видів економічної активності підприємств роздрібною торгівлі в контексті ідентифікації її як об'єкта управління.

Вважаємо, що для комплексного уявлення про економічну активність підприємства роздрібною торгівлі архітектоніка її рівня має ґрунтуватися на цільових потребах здійснення певних видів економічної діяльності у визначеному періоді, враховувати структурні взаємозв'язки із бізнес-середовищем та потенціал їх змін у процесі функціонування підприємства. З огляду на викладене можливим є поділ економічної активності за:

- функціональною спрямованістю (виробнича, фінансова, управлінська, кадрова, ринкова, інноваційна, інвестиційна тощо);

- взаємодією з бізнес-середовищем (зовнішня і внутрішня);
- потенціалом зміни (набута та успадкована).

Суттєвим для розуміння економічної активності підприємства роздрібною торгівлі як об'єкта управління, що потребує особливої уваги, вважаємо її розмежування залежно від потенціалу змін структурних взаємозв'язків підприємства із бізнес-середовищем в процесі його функціонування, що проявляється через динамічну рівновагу, до якої підприємство прагне, але досягнути її не може, та рух, що проявляється через стійкість функціонування та розвитку підприємства. Такий поділ обґрунтовується тим, що протягом життєвого циклу підприємства як цілісної органічної системи відбувається постійний перехід її одного стану в інший. Подібна динаміка станів відображає поведінку підприємства в часі і просторі, тобто його функціонування у визначених умовах (процес виконання основних функцій, що визначається умовами навколишнього середовища). З огляду на це, сукупність точок у просторі, в яких підприємство досягає стану динамічної рівноваги, можна розглядати як лінію бажаної (запланованої) його поведінки, коли узгоджуються потреби та ресурси підприємства, як траєкторію його еволюції. Тому економічну активність підприємства слід трактувати як активність щодо досягнення намічених цілей у конкретний період часу за певних умов. Перехід підприємства від однієї траєкторії функціонування до іншої відбувається під впливом безлічі чинників, джерелом виникнення яких є зовнішнє і внутрішнє бізнес-середовище, і по суті являє собою

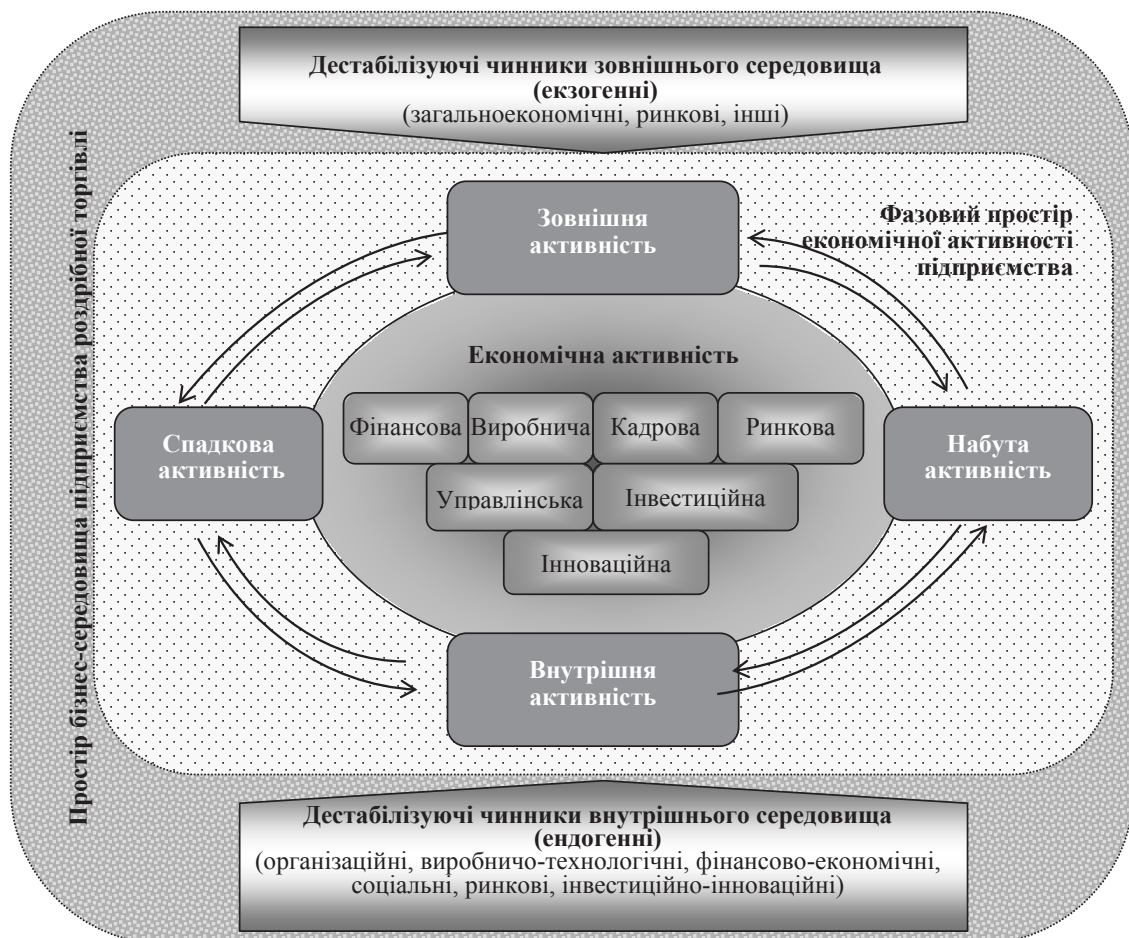


Рис. 6. Модель фазового простору економічної активності підприємства роздрібною торгівлі в сучасному бізнес-середовищі

зміну динамічної рівноваги та встановлення її на іншому рівні, що фактично засвідчує перехід на якісно новий щабель розвитку.

На підставі вищевикладеного в розвиток питання інтерпретації економічної активності підприємств роздрібною торгівлі як об'єкта управління розроблено модель, що репрезентує архітектоніку її фазового простору в сучасних умовах і відображає процес трансформації економічної активності на мікрорівні, який забезпечує безпечне функціонування та прогресивний розвиток підприємства у просторі та часі (рис. 6).

Набута активність є результатом відповідної реакції зовнішньої та внутрішньої активності на вплив дестабілізуючих чинників бізнес-середовища, що апіорі зумовлює зміну успадкованої активності. У кожному наступному моменті часу набута активність стає успадкованою через набутий досвід взаємодії із бізнес-середовищем у попередньому моменті часу та через необхідність реагувати на вплив дестабілізуючих зовнішніх і внутрішніх чинників натепер.

Розроблена модель повністю відповідає суті та принципам розвитку відкритих економічних сис-

тем і на відміну від наявних визначає траєкторії зміни економічної активності у просторі і часі, що дозволяє більш обґрунтовано підходити до виявлення причинно-наслідкових взаємозв'язків та вектору потенційних можливостей покращення стану та рівня економічної активності підприємств роздрібною торгівлі у сучасному бізнес-середовищі.

Висновки і пропозиції. У роботі наведено наукове узагальнення й запропоновано авторський підхід до розвитку теоретичних засад економічної активності торговельних підприємств, що полягає в уточненні понятійно-категоріального апарату, визначенні архітектурно-композиційних складників та видів економічної активності підприємства роздрібною торгівлі, розробленні моделі її фазового простору в умовах сучасного бізнес-середовища, яка формує траєкторії зміни у просторі і часі й дає змогу визначити вектор потенційних можливостей покращення стану економічної діяльності підприємства. Перспектива подальших наукових пошуків у сфері забезпечення економічної активності підприємства в умовах сучасності полягає в розробленні дієвого механізму управління економічною активністю торговельних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Цивільний Кодекс України від 16 січня 2003 року № 435-IV (зі змінами і доповненнями). URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 12.01.2019).
2. Економічна діяльність підприємств. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze.htm (дата звернення: 13.01.2019).
3. Роздрібна торгівля України у 2016 році. Статистичний збірник / За ред. А. О. Фризоренко. Київ: Державна служба статистики України, 2017. 119 с.
4. Роздрібна торгівля України у 2017 році. Статистичний збірник / За ред. А. О. Фризоренко. Київ: Державна служба статистики України, 2018. 99 с.
5. Бойко О.Я. Стимулювання економічної активності суб'єктів підприємницької діяльності. *Теорія та практика державного управління*. 2018. №1(60). С. 98–106. URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2018-1/doc/2/05.pdf> (дата звернення: 13.01.2019).
6. Надтока Т.Б. «Золотое правило экономики» как индикатор экономической активности предприятия. *Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая*. 2009. Выпуск 36-1. С. 80–86.
7. Мардар Д.О. Важливість підвищення економічної активності підприємства. Управління економічними процесами на макро- і мікрорівні: проблеми та перспективи вирішення: матеріали Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. молодих учених (Львів, 11–12 квітня 2014 р.). Львів, 2014. С. 253–255.
8. Анісімова О.М. Аналіз ділової активності підприємства як системна оцінка ефективності використання власних ресурсів. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. 2013. № 2. С. 19–24.
9. Кулиняк І.Я. Теоретичні аспекти трактування поняття «економічна активність підприємства». *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія : Економічні науки*. 2017. № 4. С. 69–79.
10. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности: учебник. СПб.: АНО ИПЭВ, 2009. 336 с.
11. Вавилов О.О. Предпринимательство как объект социально-экономического исследования: автореф. дисс. ... канд. соц. наук: 22.00.03. Москва, 2008. 23 с.
12. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносини: підручник. Київ: Знання, 2004. 535 с.
13. Турило А.М. Теоретико-методичні підходи до визначення поняття «економічна активність підприємства». *Фінанси України*. 2011. № 10. С. 79–84.
14. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. Москва: Дело. 2003. URL: https://economic_mathematics.academic.ru (дата звернення: 13.01.2019).
15. Мешкова Н.Л. Економічна сутність ділової активності промислового підприємства. *Економічний вісник Донбасу*. 2013. № 1 (31). С. 36–39.
16. Загальна психологія. Активність і діяльність. Поняття про діяльність, її функції. URL: <https://pidruchniki.com/18860313/psihologiya/diyalnist>
17. Калетник Г., Козловський С., Козловський В. Стійкість економіки як фактор безпеки та розвитку держави. *Економіка України*. 2012. № 7. С. 16–25.

Кашена Н. Б.

Харьковский государственный университет питания и торговли

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ

Резюме

Обоснован теоретический базис экономической активности предприятий торговли. Определены архитектурно-композиционные составляющие и виды экономической активности предприятия. Разработана модель фазового пространства экономической активности предприятий розничной торговли в условиях современной бизнес-среды, формирующая траектории ее изменения в пространстве и времени и позволяющая определить вектор потенциальных возможностей улучшения результатов экономической деятельности.

Ключевые слова: торговля, предприятие, бизнес-среда, экономическая активность, виды активности.

Kashchena N. B.

Kharkiv State University of Food Technology and Trade

THEORETICAL ASPECTS OF ECONOMIC ACTIVITY OF TRADE ENTERPRISES

Summary

The theoretical basis of the economic activity of trade enterprises is proved. Architectural and compositional components and types of the enterprise economic activity are defined. The model of the phase space of the retail enterprises economic activity in the conditions of the modern business environment, which forms the paths of its changes in space and time, has been developed, and it allows determining the vector of potential opportunities for improvement of the economic activity results.

Key words: trade, enterprise, business environment, economic activity, types of activity.

УДК 338.26:658.5

Костецька Н. І.

Тернопільський національний економічний університет

ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено теоретичні засади організації системи планування діяльності підприємства. Розглянуто складові елементи цієї системи та особливості їхньої взаємодії. Визначено результати організації системи планування діяльності підприємства. Окреслено мету і завдання створення такої системи на сучасних підприємствах.

Ключові слова: планування, система планування діяльності підприємства, механізм планування, процес планування, принципи планування, методи планування, плани.

Постановка проблеми. Планування перспективної діяльності підприємства відіграє важливу роль у забезпеченні ефективного функціонування та сталого розвитку в сучасних умовах господарювання. Належна організація планової роботи на підприємстві сприяє налагодженню ритмічності виробництва, отриманню стабільного прибутку та формуванню стійкого фінансового стану. Результатом процесу планування є розроблення планових документів, у яких наведено цілі діяльності конкретного підприємства для визначення часових періодів та окреслено способи їх досягнення за результатами дослідження ресурсного потенціалу, ринкових можливостей, а також наявної інформації про майбутній розвиток подій у внутрішньому і зовнішньому середовищі.

Для забезпечення належного рівня планування й отримання певного економічного ефекту виникає необхідність у створенні дієвої системи планування діяльності підприємства. Організація такої системи потребує наявності, окрім процесу планування діяльності підприємства, низки складових елементів, які сприятимуть прийняттю оптимальних планових рішень, розробленню планових документів і формуванню цілісної системи планів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення літературних джерел, присвячених теоретико-методологічним основам планування і проблемам практичного застосування планування у діяльності промислових підприємств, свідчить про наявність різних підходів до планування. Зокрема, ці питання висвітлені у працях Р. Акоффа, А.С. Ачкасова, Ю.А. Єгупова, В.В. Іванової, А.І. Ільїна, Л.А. Одінцової, В.М. Охріменка, Г.М. Тарасюк, А. Файоля, М.І. Хопчан, Л.І. Шваб та ін. Проте питання організації системи планування діяльності сучасних підприємств потребують подальших наукових досліджень.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість

публікацій стосовно особливостей та шляхів удосконалення планування діяльності підприємства, не досить дослідженими залишаються питання щодо організації системи планування діяльності підприємства, що обмежує її застосування в сучасних умовах. У літературі, присвяченій особливостям планування на підприємствах, автори доволі часто вживають поняття «система планування», «система планування діяльності підприємства», «система планування на підприємстві», але не наводять чіткого тлумачення цього поняття, обмежуючись переліком і характеристикою складових елементів таких систем. Проте для практичного впровадження системи планування діяльності підприємства необхідно знати, які завдання можна вирішувати та які отримувати результати у результаті організації такої системи. Важливо розуміти роль і значення складових елементів цієї системи, їхні особливості, взаємовплив і взаємозалежність між ними.

Метою статті є дослідження системи планування діяльності підприємства й особливостей її організації, виділення необхідних складових елементів та їхньої взаємодії, визначення мети формування і результатів цієї системи, а також значення для забезпечення ефективного планування.

Виклад основного матеріалу. Поняття «система» є складним і багатограничним, тому є кілька його тлумачень, які доцільно застосовувати залежно від цілей і призначення конкретної системи. Зокрема, система – це порядок, зумовлений правильним, планомірним розташуванням та взаємним зв'язком частин чого-небудь; продуманий план; зведений, прийнятий порядок; сукупність принципів, які є основою певного вчення; сукупність способів, методів, прийомів здійснення чого-небудь [1, с. 203].

В економічній літературі також немає однозначного тлумачення системи планування діяльності підприємства. Відповідно до теорії систем,

виділяють два підходи до розуміння цієї системи. Якщо елементами системи вважають суб'єкти планування (керівники і розробники планів) та процеси обробки інформації, то система планування виступає як цілеорієнтована множинна сукупність суб'єктів планування або цілеорієнтована множинна сукупність процесів планування, між якими є специфічні взаємозв'язки. Якщо елементами системи розглядають результати планування, тобто інформацію, що міститься у планах, то систему планування інтерпретують як цілеорієнтовану множинну сукупність планів, між якими є специфічні взаємозв'язки [2, с. 33].

Деякі науковці вважають, що обидва підходи не суперечать один одному, оскільки плани утворюють інформаційний складник будь-якої системи планування [2, с. 33], а інші критикують такий підхід до розуміння системи планування діяльності підприємства. Так, Ю. Єгупов вважає, що інформаційний складник не може повною мірою характеризувати усю систему планування діяльності підприємства, оскільки є тільки одним із її елементів. А також результат функціонування системи планування, тобто систему планів підприємства, не можна розглядати як елемент зазначеної системи [3, с. 14]. Проте загалом системний підхід до планування на підприємстві передбачає об'єднання різних елементів у єдину систему для своєчасного виконання певних дій чи вжиття відповідних заходів із метою забезпечення ефективного планування діяльності підприємства.

На думку А.І. Ільїна, успішність і ефективність системи планування значною мірою залежить від рівня її організації, що спрямована на планомірне поєднання таких основних елементів системи, як [4, с. 61–62]:

- плановий персонал, сформований в організаційну структуру;
- механізм планування;
- процес обґрунтування, прийняття і реалізації планових рішень (процес планування);
- засоби, які забезпечують процес планування (інформаційне, технічне, математико-програмне, організаційне і лінгвістичне забезпечення).

Із таким складом системи планування діяльності підприємства цілком погоджуються вітчизняні науковці А.Є. Ачкасов і В.М. Охріменко [5, с. 36], В.В. Іванова [6, с. 82–83], Г.М. Тарасюк і Л.І. Шваб [2, с. 299], М.І. Хопчан і О.Я. Лотип [7, с. 9–10] та ін.

Плановий персонал підприємства розглядають як сукупність усіх працівників, які безпосередньо залучені до процесу планування. Проте робота планових служб може бути організована на підприємствах по-різному, оскільки залежить від їхніх характерних особливостей, зокрема розміру, форми власності, організаційно-правової форми, галузевої приналежності, структури виробництва, тривалості роботи протягом року, технічної та технологічної єдності. Організаційна структура підприємства повинна мати ієрархічну побудову, що враховує необхідність залучення кваліфікованого персоналу для здійснення планування.

На малих підприємствах не завжди є потреба у створенні спеціального планового підрозділу чи призначенні конкретного працівника відповідальним за планування. Функцію планування на таких підприємствах можуть виконувати керівники, доручаючи вирішення окремих планових завдань працівникам відповідно до їхніх основних функціональних обов'язків. На середніх і великих

підприємствах завжди формують організаційну структуру з урахуванням потреб планування. Працівників, залучених до процесу планування на таких підприємствах, розділяють залежно від їхніх основних видів діяльності. До планового персоналу підприємства відносять спеціалістів, для яких планування є основним видом діяльності, та об'єднують їх в окремі планові чи планово-економічні відділи, а також тих працівників, які завдання щодо планування поєднують з основними функціональними обов'язками. Тому під час формування організаційної структури підприємства з урахуванням потреби планування його перспективної діяльності необхідно підібрати чи, можливо, навіть підготувати персонал для виконання планової роботи на конкретному підприємстві, налагодити комунікаційні зв'язки в межах підприємства для передачі та обміну інформацією між усіма задіяними у процесі планування працівниками, визначити повноваження планового персоналу, враховуючи їхні права, обов'язки і відповідальність.

А.І. Ільїн вважає, що організаційна структура відображає зовнішню будову системи планування та її форму, а внутрішню будову та зміст системи планування розкриває механізм планування. Під механізмом планування він розуміє сукупність засобів і методів, за допомогою яких приймають планові рішення і забезпечують їхню реалізацію. Загалом до механізму планування входять: апарат вироблення цілей і завдань функціонування підприємства; функції планування; методи планування. Наведені складники механізму планування взаємопов'язані між собою як елементи однієї системи. Тобто під впливом об'єктивних законів розвитку формують цілі та завдання діяльності підприємства, які зумовлюють функції та методи планування [4, с. 69–70].

Визначення цілей і завдань діяльності підприємства здійснюють з урахуванням дії факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, а також присутнього ступеня ризику. Вплив зовнішнього середовища проявляється через можливість та загрози, які виникають під впливом політичних, економічних, соціальних, науково-технічних, ринкових й інших факторів, а також особливостей розвитку галузі, в якій функціонує підприємство. Внутрішнє середовище підприємства характеризується наявністю сильних і слабких сторін, які залежать від особливостей наявних трудових, матеріально-технічних, фінансових та інших ресурсів.

На основі місії підприємства вище керівництво здійснює формулювання планових цілей діяльності, які вказують на майбутній бажаний стан, стають основними орієнтирами розвитку та критеріями прийняття перспективних рішень. Визначені цілі підприємства повинні бути конкретними, вимірюваними, реальними, досяжними, забезпеченими необхідними ресурсами, узгодженими із цілями різних структурних підрозділів, охоплювати усі сфери діяльності підприємства, мати визначені періоди їх планування та досягнення.

Сформульовані цілі підприємства є основою для визначення завдань, необхідних для їхнього досягнення. Система цілей діяльності підприємства повинна давати можливість керівникам різних рівнів перетворювати загальні цілі підприємства на завдання для виконання у конкретних структурних підрозділах. Тобто трансформація цілей вищого рівня у завдання для нижчих

рівнів повинна відбуватися шляхом розділення кінцевих цілей підприємства на проміжні цілі та цілі структурних підрозділів, а також представлення у вигляді низки техніко-економічних показників.

Важливим складовим елементом досліджуваного механізму прийнято вважати функції планування, які повинні сприяти досягненню цілей і завдань планування. Під функціями планування розуміють види робіт чи дій, які виконані у процесі формування плану та спрямовані на зміну стану підприємства. До функцій планування відносять [4, с. 72–74; 5, с. 37; 6, с. 84–85]:

- зменшення складності планованих об'єктів і процесів, що полягає у розподілі роботи з планування на окремі етапи й конкретні заходи для спрощення усього процесу розроблення та реалізації плану, а також контролю за його виконанням;
- мотивацію до ефективного використання матеріального та інтелектуального потенціалу підприємства;
- прогнозування стану зовнішнього і внутрішнього середовища діяльності підприємства шляхом систематичного аналізу усіх факторів;
- забезпечення безпеки завдяки урахуванню під час планування фактору ризику та розроблення заходів щодо його уникнення чи зменшення;
- оптимізацію вибору допустимих і найкращих з погляду визначених обмежень альтернатив використання ресурсів;
- координацію та інтеграцію шляхом об'єднання працівників у процесі розроблення і реалізації планів, попередження конфліктів, врахування інтеграції різних сфер діяльності підприємства;
- упорядкування, тобто організації певного єдиного порядку дій усього персоналу підприємства;
- контроль, який здійснюють завдяки проведенню аналізу роботи усіх підрозділів підприємства та налагодженню ефективної системи контролю за виробничо-господарською діяльністю;
- документування, що представляє фіксування у відповідних документах інформації про процес виробничо-господарської діяльності;
- навчання і виховання через можливість вчитися на помилках і виховний ефект, отримуваний через зразки раціональних дій.

Для виконання планування визначених функцій необхідно використовувати відповідні методи планування. У складі описаного механізму метод розуміють як спосіб здійснення планування, тобто спосіб реалізації планової ідеї. Методи планування залежать від конкретної форми планування й охоплюють два аспекти: напрями планування і засоби обґрунтування планових параметрів. У практиці планування виділяють три напрями: прогресивне (планування «знизу-вверх»), ретроградне (планування «зверху-вниз») та кругове (зустрічне планування) [4, с. 74].

Під час планування діяльності підприємства методи планування вибирають відповідно до визначених цілей і завдань, характерних особливостей підприємства, фінансових можливостей, впливу зовнішніх факторів, а також особистих переконань працівників, залучених до процесу планування на конкретному підприємстві. У сучасних умовах господарювання недостатньо використовувати один метод планування. Лише використання кількох методів у комплексі, відповідно до конкретних умов, дає змогу розробити дієву систему планів підприємства.

Загалом будь-який механізм є сукупністю кількох складових елементів, які взаємодіють між собою та утворюють єдине ціле для досягнення визначеної мети і вирішення певних завдань. Усі вищевказані складові елементи механізму планування впливають на систему планування діяльності підприємства, а також на результати її функціонування. Проте для підвищення ефективності цієї системи, на нашу думку, необхідно до складу механізму планування ввести ще один елемент – принципи планування.

Досягнення високих позитивних результатів планування значною мірою залежить від розуміння і дотримання принципів планування, тобто тих теоретичних правил і вихідних положень, якими керуються під час виконання планової роботи на підприємстві [8, с. 92]. В економічній літературі наведено велику кількість принципів, які застосовують у процесі планування. Французький інженер і фахівець у сфері управління А. Файоль [9] вперше сформулював такі основні принципи планування: необхідність, єдність, безперервність, гнучкість, точність. Р. Акофф вважав, що планування майбутньої діяльності підприємства повинно ґрунтуватися на трьох основних принципах: неперервності, участі (залучення всіх працівників підприємства до процесу планування), холізму (координації та інтеграції процесу планування всіх рівнів і підрозділів підприємства) [10, с. 99]. Окрім зазначених принципів планування, є велика кількість загальноекономічних принципів, яких теж потрібно дотримуватися у процесі планування діяльності підприємства. Зокрема, вищевказаний перелік доцільно доповнити такими загальноекономічними принципами, як: первинність, науковість, цілеспрямованість, достовірність, реальність, оптимальність, адаптивність, системність і ефективність. Усі ці принципи є важливими, доповнюють один одного та потребують системного застосування у процесі планування діяльності підприємства [11, с. 144].

Процес планування як процедура обґрунтування, прийняття і реалізації планових рішень є ключовим елементом системи планування діяльності підприємства. Здійснення планування з метою досягнення максимальної ефективності від цього процесу і розроблення оптимальної системи планів як результату функціонування системи планування діяльності підприємства потребує злагодженої взаємодії усіх елементів цієї системи, що тією чи іншою мірою впливають на процес планування. На нашу думку, необхідно дотримуватися такої послідовності у процесі планування діяльності підприємства [8, с. 92–93]:

1. Визначення загальної мети планування, тобто встановлення цілей, які є основою для вибору форм планування, методів розроблення планів, критеріїв під час прийняття рішень і контролю за їхнім виконанням.
2. Постановка та дослідження проблеми, що полягає в аналізованні ситуації, яка склалася на момент розроблення плану, і формулюванні бачення кінцевої ситуації, яка має бути досягнута в результаті реалізації плану.
3. Встановлення конкретних деталізованих цілей, які повинні бути досягнуті протягом планового періоду.
4. Пошук альтернатив з усіх можливих варіантів, який полягає у виборі оптимальних шляхів досягнення встановлених цілей і розроблення відповідних заходів.

5. Прогнозування майбутнього розвитку подій, тобто передбачення можливого розвитку і стану справ відповідно до запланованих заходів і очікуваних імовірних змін у середовищі діяльності підприємства.

6. Оцінювання запропонованих альтернатив, що передбачає проведення оптимізаційних розрахунків з метою обрання найкращої альтернативи.

7. Прийняття планового рішення, тобто вибір оптимального з усіх можливих варіантів і оформлення єдиного планового рішення у вигляді відповідних планових документів.

8. Проектування реалізації планування, що передбачає дотримання часових меж під час упровадження планів у практичну діяльність підприємства.

9. Контроль за виконанням планів, що полягає у перевірці чи спостереженні з метою виявлення відхилень і вжиття необхідних заходів чи вироблення відповідних коригуючих дій для протидії небажаним змінам.

Засоби, внесені до системи планування діяльності підприємства, повинні сприяти автоматизації усього технологічного процесу планування. Сюди відносять технічне, інформаційне, програмне, організаційне і лінгвістичне забезпечення [4, с. 76]. Наявність такого сучасного забезпечення дає змогу персоналу, залученому до планування діяльності підприємства, оптимізувати всі етапи процесу планування, починаючи з визначення цілей, збирання, обробки і групування необхідної інформації та завершуючи реалізацією планових рішень і контролем за їх виконанням.

Метою і результатом організації системи планування діяльності підприємства є формування

єдиної системи планів, у якій обґрунтовано необхідні для підприємства види планів. Погоджуємося з тим, що для сучасного підприємства під час розроблення необхідних планів доцільно орієнтуватися на такі класифікаційні ознаки, як зміст і призначення планів (стратегічні, тактичні, календарні плани, бізнес-плани, програми), регулярність розроблення (систематичні та одноразові плани), предмет планування (план матеріально-технічного забезпечення, виробничий, маркетинговий, фінансовий та інші види планів), тривалість планового періоду (перспективні, поточні та оперативні плани) [3].

Отже, система планування діяльності підприємства формується із взаємопов'язаних між собою елементів з метою розроблення єдиної системи планів, у яких представляють цілі діяльності підприємства на визначений період часу у вигляді конкретних планових показників, розробляють шляхи їх досягнення, відображають взаємодію усіх ресурсів у процесі діяльності, встановлюють послідовність і терміни виконання завдань (рис. 1).

Необхідність організації системи планування діяльності підприємства зумовлена потребою оптимально використовувати потенціал підприємства під час планування його виробничо-господарської діяльності, спрямованої на отримання стабільних прибутків через задоволення потреб споживачів. Тому для досягнення бажаного результату ця система повинна давати змогу розв'язувати планово-розрахункові, інформаційно-довідкові та функціональні завдання [12, с. 44]. Проте ці завдання є взаємопов'язаними, й виконання одних залежить від рівня вирішення інших (рис. 2).

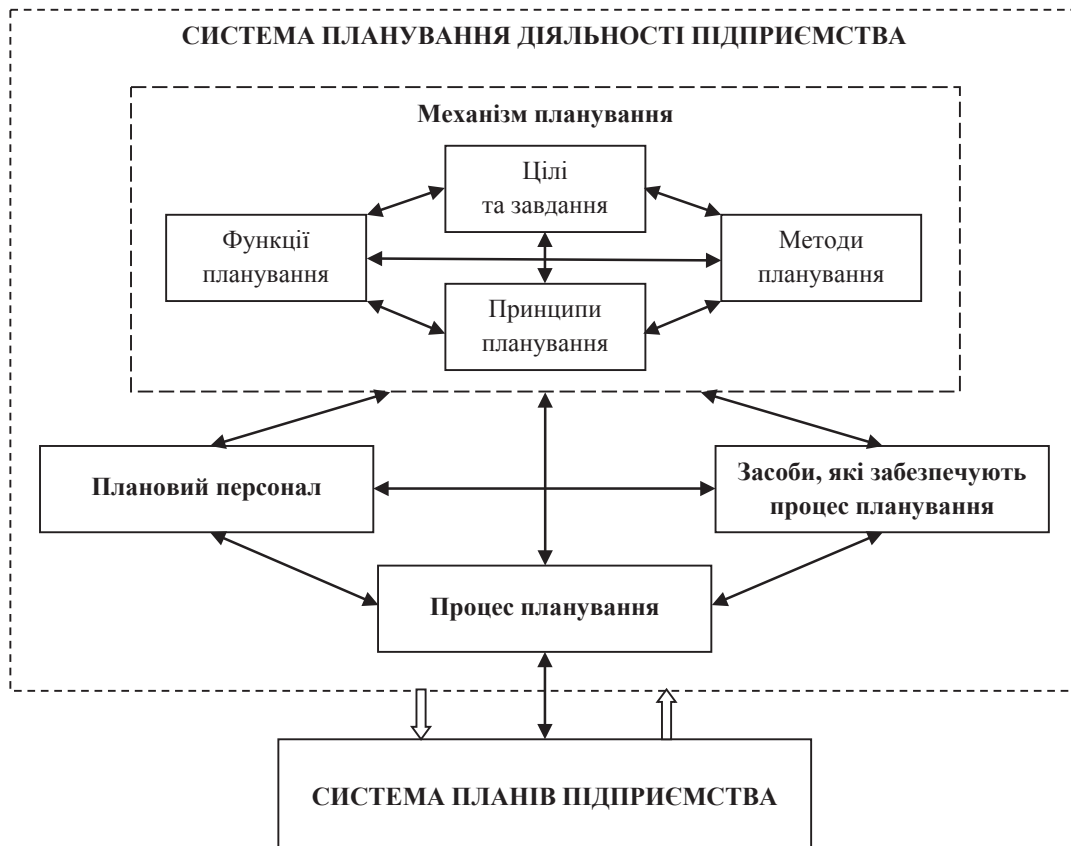


Рис.1. Система планування діяльності підприємства

Джерело: побудовано автором

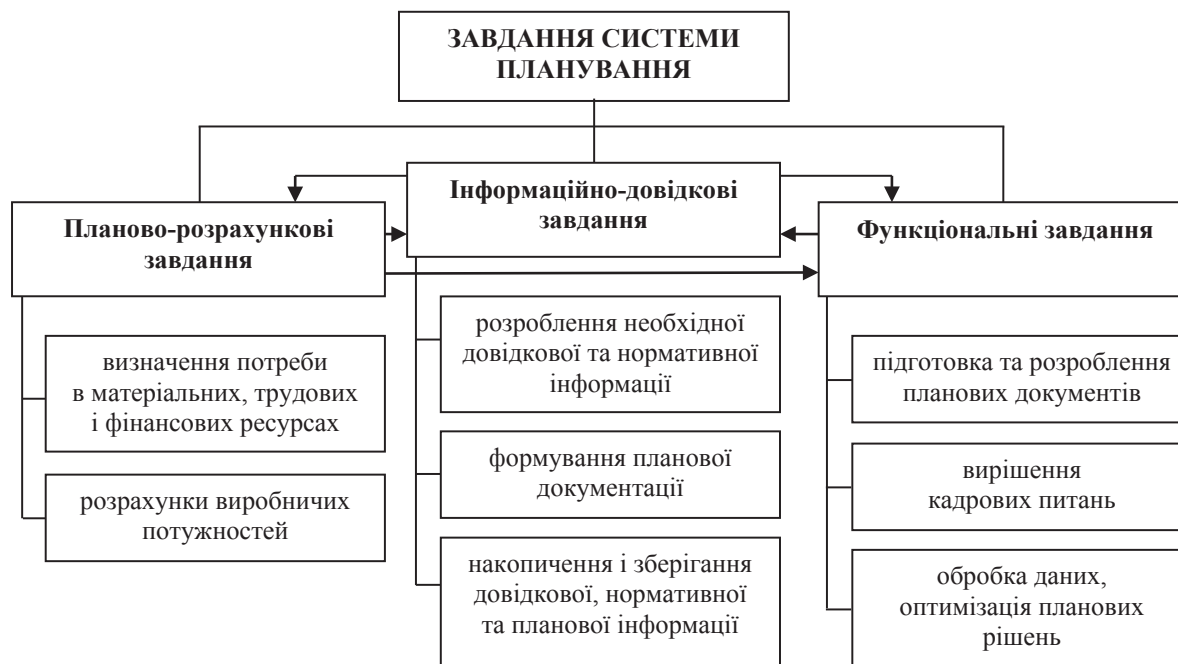


Рис. 2. Завдання системи планування діяльності підприємства

Джерело: побудовано на основі [12, с. 44]

Проте варто зауважити, що інформаційно-довідкові завдання системи планування, пов'язані із розробленням необхідної довідкової та нормативної інформації, а також формуванням планової документації, логічно передують виконанню планово-розрахункових і функціональних завдань, оскільки наявність відповідної інформаційної бази є необхідною передумовою вирішення будь-яких інших завдань. Завдання щодо накопичення та зберігання довідкової, нормативної та планової інформації дають змогу зберігати оброблену інформацію у вигляді розрахованих показників чи розроблених планових документів для подальшого використання. Функціональні завдання, зокрема складання планових документів, обробка даних і оптимізація планових рішень, можуть бути виконані на основі попередньо вирішених таких планово-розрахункових завдань, як визначення потреби у фінансових, матеріальних і трудових ресурсах для виробництва традиційної для підприємства

продукції і освоєння нової, а також розрахунок виробничих потужностей для підприємства та його структурних підрозділів. Отже, завдання системи планування діяльності підприємства взаємозалежні між собою.

Висновки і пропозиції. Організація ефективної та дієвої системи планування діяльності підприємства можлива завдяки об'єднанню усіх необхідних складових елементів і налагодженню належних взаємозв'язків між ними. Для цього під час формування організаційної структури необхідно залучати підготовлений плановий персонал, який здатний застосовувати увесь необхідний інструментарій механізму планування і забезпечений необхідними матеріально-технічними та інформаційними засобами для реалізації процесу планування. Результатом організації системи планування діяльності підприємства є формування цілісної системи планів, що охоплює усю виробничо-господарську діяльність підприємства і є запорукою сталого розвитку в майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Словник української мови: в 11 томах. Київ: Наукова думка, 1970–1980. Т. 9. 916 с.
2. Тарасюк Г.М. Планування діяльності підприємства: Навч. посібник / Г.М. Тарасюк, Л.І. Шваб. К.: Каравела, 2011. 352 с.
3. Єгунов Ю. Система планів сучасного промислового підприємства / Ю. Єгунов // Економіст. 2017. № 5. С. 13–21.
4. Ильин А.И. Планирование на предприятии: Учебник / А.И. Ильин. Минск: Новое знание, 2001. 635 с.
5. Ачкасов А.Е. Планирование и контроль на предприятии: Навч. посібник / А.Е. Ачкасов, В.М. Охріменко, І.В. Мількін. Х.: ХНУМГ, 2014. 277 с.
6. Иванова В.В. Планирование деятельности предприятия: Навч. посібник / В.В. Иванова. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 472 с.
7. Хопчан М.І. Практикум з дисципліни «Планування діяльності підприємства» / М.І. Хопчан, В.М. Хопчан, О.Я. Лотиш. Тернопіль, 2006. 204 с.
8. Костецька Н.І. Теоретичні основи планування діяльності підприємства / Н.І. Костецька // *Сталий розвиток економіки*. 2016. № 1(30). С. 91–96.
9. Управление – это наука и искусство / А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тейлор, Г. Форд. М.: Республика, 1992. 351 с.
10. Акофф Р. Планирование будущего корпорации / Р. Акофф; [пер. с англ. под общ. ред. В.И. Данилова-Данильяна]. М.: Прогресс, 1985. 328 с.
11. Костецька Н.І. Систематизація принципів планування діяльності підприємства / Н.І. Костецька // *Причорноморські економічні студії*. 2016. Випуск 12. Ч. 1. С. 143–147.
12. Одинцова Л.А. Система планирования на предприятии / Л.А. Одинцова // *Российское предпринимательство*. 2002. Том 3. № 3. С. 44–47.

Костецкая Н. И.

Тернопольский национальный экономический университет

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

Исследованы теоретические основы организации системы планирования деятельности предприятия. Рассмотрены составляющие элементы этой системы и особенности их взаимодействия. Определены результаты организации системы планирования деятельности предприятия. Обозначены цели и задачи создания такой системы на современных предприятиях.

Ключевые слова: планирование, система планирования деятельности предприятия, механизм планирования, процесс планирования, принципы планирования, методы планирования, планы.

Kostetska N. I.

Ternopil National Economic University

THE SYSTEM OF ENTERPRISE ACTIVITY PLANNING

Summary

The theoretical basis of the system of enterprise activity planning are investigated. The constituent elements of this system and the features of their interaction are considered. The results of implementing the system of enterprise activity planning are determined. The purpose and tasks of creating this system at modern enterprises are outlined.

Key words: planning, system of enterprise activity planning, planning mechanism, planning process, planning principles, planning methods, plans.

УДК 658:001.8(477)(043.5)

Кузнєцов Е. А.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

КОНЦЕПЦІЯ ІНТЕГРАЛЬНОЇ ЯКОСТІ ПРОФЕСІЙНОЇ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ

У статті розглядаються концептуальні основи формування інтегральної якості менеджменту в контексті розвитку процесу професіоналізації управлінської діяльності. Визначаються процеси формування ефективності і результативності системи менеджменту, які створюють адекватну якість управлінської діяльності. Розглядається концепція якісних і кількісних показників ефективності і результативності менеджменту. Пропонуються основні підходи щодо становлення інтегральної якості професійного менеджменту. Доводиться необхідність подальшого наукового дослідження системи інтегрального менеджменту. Звертається увага на необхідність досягнення ефективності процесу взаємодії науки, аналітики і практики менеджменту. Досліджуються окремі напрями першочергових дій щодо формування інтегральної якості менеджменту в Україні.

Ключові слова: інтегральна якість менеджменту, ефективність (професійний потенціал) менеджменту, результативність управлінської діяльності, методологія якісних і кількісних показників менеджменту, професіоналізація менеджменту, управлінський капітал, інноваційна економіка, методи управлінської діяльності.

Постановка проблеми. Дослідження професійної системи менеджменту та реальність практики управлінської діяльності показують необхідність наукового визначення та методики практичного використання категорії «інтегральна якість менеджменту». Визначення цієї категорії є основою розуміння концепції інтегральної якості професійної системи менеджменту, яку ми пропонуємо для розгляду в цій статті. Актуальність такого підходу пов'язана з об'єктивними обставинами щодо пріоритетної ролі управлінського ресурсу для розвитку сучасного суспільства. Деталізація якості розвитку системи менеджменту показує необхідність визначення таких її складників, як ефективність і результативність управлінської діяльності, які досить часто використовуються несистемною парою категорій щодо якості менеджменту. Виникає ситуація, коли ефективність і результативність управлінської діяльності визначаються в наукових дослідженнях як слова-синоніми зі схожими показниками оцінки якості. На нашу думку, ефективність і результативність мають системне походження і є складниками інтегральної

якості професійного системи менеджменту. Це означає, що методологія дослідження цих категорій є такою, що пропонує як їх системний зв'язок, так і специфічний їх аналіз та визначення специфічних показників якості формування та розвитку управлінського процесу. Актуальною проблемою розвитку сучасного менеджменту є саме його соціально-економічна результативність, але вона не може бути досягнута без формування та інноваційного розвитку ефективності (професійного потенціалу) системи менеджменту. Зрозуміло, що управлінський потенціал і його соціально-економічна результативність – процеси системно пов'язані, але є структурно-функціонально різними і мають різні критерії оцінки якості. Дослідження вказаних особливостей категорій ефективності та результативності менеджменту, а також розуміння інтегрального підходу до сучасної управлінської діяльності дають можливість дати характеристику концепції інтегральної якості професійної системи менеджменту. Загалом йдеться про інтегральну якість менеджменту, яка є основою формування і розвитку управлінського капіталу

[3, с. 157]. Управлінський капітал створює умови для розвитку інноваційної економіки та використання механізму стійкого соціально-економічного зростання сучасного суспільства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження проблем інтегральної якості менеджменту і розподіл якості системи менеджменту на ефективність і результативність управлінської діяльності є досить важливими аспектами розвитку управлінської науки. Проблема ефективності менеджменту присвячені роботи П. Друкера і Ф. Маліка [1, 5]. Теоретико-методологічний формат дослідження професійних ознак формування інтегральної якості менеджменту передбачає використання насамперед універсальної інтегральної методики К. Уілбера, який є засновником і сучасним пропагандистом інтегрального підходу [6, 7]. Також важливі ідеї системного дослідження інтегрального (холістичного) підходу, запропоновані такими вченими, як Ж. Гобсер, Г. Бек, А. Маслоу. Крім цього, досліджуються деякі матеріали інших зарубіжних і вітчизняних авторів, які звертають увагу на умови формування і використання інтелектуального й емоційного людського капіталу, проблеми зміни і зростання управлінської компетенції, безперервність і якість процесу професіоналізації менеджменту, значення соціокультурних факторів для забезпечення ефективності управлінської діяльності. Це такі дослідники, як Д. Гоулман, П. Друкер, Ф. Малік, Г. Мінцберг, Р. Флоріда, Г. Хемел і ін.

Однак багато питань ще потребують подальшого дослідження. Практично ще не порушено багато проблем інтегральної якості менеджменту в контексті процесів розвитку професіоналізації управлінської діяльності з метою створення адекватних механізмів соціально-економічного зростання сучасного суспільства. Досить важливим питанням розвитку сучасної системи менеджменту залишається проблема системної результативності управлінської діяльності.

Мета статті – розглянути системні категорії ефективності, результативності та інтегральності системи менеджменту; визначити характерні особливості концепції інтегральної якості професійної системи менеджменту, її значення для розвитку управлінського капіталу і впливу на сучасний розвиток управлінської діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Попередній розгляд категорій «ефективність», «результативність», «інтегральність менеджменту» був здійснений нами раніше, але в контексті лише їх визначення і певної взаємодії стосовно розвитку системи менеджменту [2, с. 55–63]. Продовжуючи дослідження особливостей цього процесу, зазначимо базові орієнтири, які формують концепцію інтегральної якості професійної системи менеджменту в сучасних умовах соціально-економічного розвитку українського суспільства.

Перше. Результативність менеджменту є базовою в системі розгляду сучасної управлінської діяльності. Без результативності дій менеджмент як такий не потрібен, і його негайно треба замінити або знайти можливості для необхідного підвищення професійної компетенції чинного управлінського персоналу, якщо він до необхідного професійного розвитку показує здібності, бажання і базовий рівень компетентності.

Друге. В управлінській діяльності досить часто використовується категорія «ефективність», яка розглядається як комплексний показник бізнес-процесу, що характеризується такими властивостями, як результативність, адекватна ресурсна

наповненість і оперативність. При цьому під результативністю розуміють здатність процесу давати потрібний результат. Здебільшого «результативність» та «ефективність» розглядаються як взаємодоповнюючі категорії, причому якщо результативність – вміння вибрати основну мету і її досягнути, то ефективність – вміння правильно використовувати ресурси для досягнення мети, особливо ресурси професійних управлінських знань.

Третє. Категорії «ефективність» і «результативність» не є тотожними явищами, проте вони взаємозалежні і взаємодоповнюючі. Необхідно розмежовувати ці категорії і розуміти, що результативність дає можливість чітко встановити головні і другорядні цілі, а також визначити стратегію функціонування організації або підприємства на основі аналізу показників ефективності, а ефективність характеризує взаємозв'язок між витраченими ресурсами і досягнутими результатами. Тому для системи менеджменту результативність є все-таки більш вагомим показником. Але зрозуміло, що без процесу накопичення управлінської та економічної ефективності досягнення результативності є неможливим. Необхідно визначити окремо специфічні показники ефективності і результативності управлінської діяльності, а потім оцінювати якість їх взаємодії. Сьогодні управлінська діяльність стає все більше інтелектуальною працею, яка потребує високого рівня професіоналізму та інноваційної динаміки розвитку управлінських кадрів. Тому значення ефективності менеджменту зростає і потребує адекватного наукового, аналітичного і практичного удосконалення.

Четверте. Щоб вимірювати результативність, потрібно мати чітко визначені цілі і плани, тобто необхідна розроблена стратегія діяльності. Без цього ми не будемо мати точки відліку для оцінки результативності. Серед первинних якостей управлінського персоналу потрібно визначити саме вміння створювати майбутній простір і знати, як підлеглі можуть його правильно заповнювати для досягнення поставленої мети. Для вимірювання ефективності будь-якого процесу потрібно вміти визначити витрати на виконання цього процесу. Показники результативності та ефективності необхідно вимірювати для всіх процесів. Це необхідна умова побудови повноцінної системи менеджменту, який має бути результативним та ефективним. І саму систему менеджменту організації насамперед потрібно оцінювати за цими показниками [3, с. 29–31].

П'яте. Під інтегральною результативністю менеджменту розуміється система факторних оцінок ефективності менеджменту, яка дає дифузійну результатів. Це значним чином збільшує сукупну результативність дій менеджменту і створює можливість для системного розкриття професійного потенціалу управлінських кадрів. Взагалі інтегральний підхід (інтегральна теорія) – це підхід до людини, суспільства і науки, який зачіпає всі сфери людської діяльності та здійснюється в межах систематичної холістичної філософії [6, с. 5–11]. Поняття «інтегральний» означає, що в окремо взятій сфері прагнуть синтезувати в єдину складну модель методи і теорії, які довели свою коректність у певних контекстах, відмовившись при цьому і від грубого редукціонізму, і від так званого «тонкого» редукціонізму (іншими словами, від невинного поширення методу, дієвого в одному специфічному контексті, на всі інші). Крім того, інтегральність відрізняється від всього іншого тим, що не дає йти в радикалізм спеціалізації без підтягування інших напрямів, в

осмислені чогось, що завжди являє собою багатомірність, а не примітивну пряму лінію дій.

Традиційно визначається економічна ефективність управління за такими показниками, які досить часто розглядаються як показники загальної ефективності управління (табл. 1). У цьому разі виходять з майже із законного твердження, що ефективність управління – це економічна категорія, що відображає внесок управлінської діяльності в кінцевий результат роботи організації. Функціональне призначення управління зводиться до забезпечення ефективності основної діяльності, тому її ефективність визначається ступенем результативності самої організаційної системи. Звідси випливає, що ефективність управління визначається ступенем реалізації цілей організації і її інтегрального показника – прибутку.

Таблиця 1
Традиційні показники ефективності управління

Показник	Формула розрахунку
Показник ефективності управління:	$EY = \Pi / ZY$, – де Π – прибуток організації; – ZY – затрати на управління.
Коефіцієнт численності управлінського персоналу:	$KЧ = ЧУ / Ч$, – де $ЧУ$ – численність управлінського персоналу; – $Ч$ – численність працівників організації.
Коефіцієнт затрат на управління:	$KЗ = ЗУ / З$, – де $З$ – загальні затрати на управління.
Коефіцієнт затрат управління на одиницю випущеної продукції.	$KЗП = ЗУ / К$, – де $К$ – кількість або об'єм випущеної продукції (представлених послуг).

Фактично ми прирівнюємо базові показники економічної й управлінської ефективності та погоджуємося з тим фактом, що економіка і менеджмент – тотожні поняття, що економіка повністю визначає специфіку організаційної поведінки менеджменту. З цим важко погодитися, з огляду на специфічні цілі та критерії діяльності менеджменту організації. Економічна діяльність – це частина управлінської діяльності будь-якої організації, а не навпаки. Пріоритетна роль системи менеджменту та його професійна компетенція є запорукою формування, розвитку і конкурентоспроможності усіх сучасних організацій. Але також треба розуміти, що економічна ефективність і результативність організації є базовою метою діяльності менеджменту, без якісного досягнення якої менеджмент не потрібен у принципі. Саме такий підхід створює умови для повноцінної професійної діяльності менеджменту і визначення критеріїв оцінки його ефективності і результативності. Професійний менеджмент повинен давати можливість соціально-економічного зростання організації загалом, а також індивідуально кожному працівнику цієї організації.

Таким чином, побудова системи саме показників ефективності і результативності менеджменту є пріоритетною науковою і практичною проблемою, рішення якої буде визначати реальну професійну компетенцію управлінських кадрів у контексті їх практичної діяльності і специфічного професійного навчання. Досягнення ефективності менеджменту потребує системного професійного навчання управлінських кадрів на протязі їх управлінської кар'єри. Результативність менеджменту – це практична оцінка цієї ефективності як потенціалу набутих специфічних управлінських знань, практичних навичок і професійних компетенцій. Ефективність менеджменту, яка не дає практичного

результату, потребує системної оцінки з позицій її адекватності проблемам сучасного соціально-економічного розвитку суспільства. «Якби ефективність була даром Божим, який дістається нам від природи (як, наприклад, здібності до музики або до малювання), наші справи були б зовсім погані, оскільки, як відомо, видатними вродженими здібностями, про яку би сферу людської діяльності не йшлося, володіють мізерно мало людей. У цьому разі довелося б виявляти потенційно ефективних людей у самому ранньому віці та в міру можливості розвивати у них ці здібності. Однак, з огляду на потреби сучасного суспільства, навряд чи таким чином можна знайти і підготувати достатньо людей, придатних для ролі керівника. Дійсно, якби ефективність була вродженою якістю, наша нинішня цивілізація стала б надзвичайно вразливою, а то і взагалі нежиттєздатною. Будучи, по суті, цивілізацією великих організацій, вона залежить від наявності достатньої кількості людей, придатних для ролі керівника, які володіють хоча б мінімальною ефективністю» [1, с. 247–248]. Роздуми П. Друкера пояснюють, що ефективності управлінської діяльності необхідно навчатися, а результативність менеджменту буде залежати від адекватної якості системного процесу професіоналізації управлінської діяльності, який сьогодні перебуває в досить занедбаному стані [4, с. 77–80; 5, с. 8–14]. Якісне професійне навчання управлінських кадрів визначає якість практичної управлінської діяльності, яка повинна мати якісні компоненти ефективності і результативності [3].

Розглянемо деякі стратегічні орієнтири формування показників ефективності (табл. 2) і результативності (табл. 3) професійної системи менеджменту. Але зауважимо, що структурно кількісні показники ефективності і результативності потребують подальшого дослідження з метою визначення конкретних і специфічних показників якості управлінської діяльності.

Таблиця 2
Формування показників ефективності професійної системи менеджменту

Якісні показники	Кількісні показники
Системні критерії оцінки професійної управлінської освіти	Загальні і факторні показники менеджмент-освіти в університетах (первинна управлінська освіта)
Системне значення іншої професійної освіти для діючих практиків і дослідників системи менеджменту	Показники впливу на якість управлінської діяльності інших (не управлінських) технологічних і наукових сфер діяльності
Системні критерії оцінки професійного навчання для діючих управлінських кадрів	Показники адаптаційної підготовки управлінських кадрів
Критерії оцінки існуючої практики управлінської діяльності	Загальні і факторні показники дослідження практики управлінської діяльності
Ступень використання і критерії оцінки дослідницького потенціалу управлінської науки	Системні показники якості дослідження реальної практики управлінської діяльності

Джерело: розроблено автором

Ефективність управлінської діяльності – це визначена сукупність методів роботи, які можуть бути звичкою, навичкою, принциповою позицією керівника щодо певних підходів до управлінської діяльності. Важливо зазначити, що в сучасній управлінській діяльності необхідно постійно вра-

ховувати використання інноваційних методів, які потребують часу і системного професійного навчання управлінських кадрів.

Таблиця 3
Формування показників результативності професійної системи менеджменту

Якісні показники	Кількісні показники
Розроблення механізму розширеного відтворення чистого прибутку економічної організації	Обсяг чистого прибутку і конкретна його кількість за темпами зростання
Створення умов для отримання синергетичного ефекту	Факторні показники синергетичного ефекту
Індекс професіоналізації менеджменту [4, с. 120]	Сукупні або факторні переваги за певними напрямками професійної діяльності управлінського персоналу
Механізм формування і розвитку управлінського капіталу	Ринкові і реальні оцінки вартості управлінського та інтелектуального капіталів економічної організації та темпи їх якісних позитивних змін
Індекс інноваційності професійної системи менеджменту	Частка і вплив на показники результативності менеджменту інноваційних підходів і технологічної креативності управлінських кадрів

Джерело: розроблено автором

Накопичений управлінський досвід не є необхідною і достатньою запорукою сучасної управлін-

ської ефективності. Саме в процесі професійного навчання є можливість дізнатися про реальну професійну компетенцію управлінця і його професійні та інтелектуальні можливості розвитку.

Досягнення результативності в системі професійного менеджменту пов'язано з розумінням того, що професійні знання є не самоціллю, а інструментом досягнення поставлених цілей розвитку сучасного суспільства. Результативність визначає цінність досягнутої ефективності, але необхідно постійно розвивати потенціал ефективності і мати розширений спектр методів управлінської діяльності для досягнення нових цілей у розвитку окремої організації і суспільства загалом.

Висновки. Проведене дослідження концептуальних основ інтегральної якості професійної системи менеджменту показує досить великий комплекс проблем щодо подальшого розвитку ефективності і результативності управлінської діяльності. Особливо важливо звернути увагу дослідників на процес формування ефективності менеджменту та можливостей її інноваційної трансформації в контексті необхідного соціально-економічного розвитку українського суспільства. Результативність є логічним продовженням практичної діяльності ефективно підготовлених кадрів менеджменту. Для досягнення ефективності управлінської діяльності необхідне професійне навчання, яке дає можливість не тільки навчати управлінські кадри потрібним компетенціям, але і відстежувати тих управлінців, які є професійно непридатними для управлінської праці.

Список використаних джерел:

1. Друкер Питер, Ф. Энциклопедия менеджмента.: Пер с англ. М.:ООО «И.Д. Вильямс», 2006. 432 с.
2. Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти: монографія. Вип. 3 / О.А. Коваленко, Є.І. Масленніков, Е.А. Кузнецов, Ю.М. Сафонов, С.В. Філіппова та ін.; за ред. д.е.н., доц. О.М. Коваленко, д.е.н., проф. Є.І. Масленнікова. Херсон: ОЛДІ ПЛЮС, 2018. 634 с.
3. Кузнецов Е.А. Методологія професіоналізації управлінської діяльності в Україні. Монографія / Е.А. Кузнецов. Херсон: ОЛДІ ПЛЮС, 2017. 382 с.
4. Малік Ф. Управлять, работать, жить: пер. с нем. М.: Издательство «Добрая книга», 2008. 472 с.
5. Минцберг Г. Требуются управленцы, а не выпускники МВА. Жесткий взгляд на мягкую практику управления и систему подготовки менеджеров / Пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. 544 с.
6. Уилбер К. Теория всего. Интегральный подход к бизнесу, политике, науке и духовности / К. Уилбер; [пер. с англ. Е.А. Пустошкина]. М.: ПОСТУМ, 2018. 288 с.
7. Уилбер К. Краткая история всего / К. Уилбер; [пер. с англ. Е. Пустошкина]. М.: ПОСТУМ, 2017. 624 с.
8. Флорида Р. Креативный класс. Люди, которые создают будущее / Ричард Флорида; пер. с англ. Н. Яцук. М.: Манн, Иванов и Фарбер, 2016. 384 с.
9. Уилбер К. Краткая история всего / К. Уилбер; [пер. с англ. Е. Пустошкина]. М.: ПОСТУМ, 2017. 624 с.
10. Хэмел Г. Будущее менеджмента / Гари Хэмел при участии Билла Брина; [пер. с англ. В. Мишучкова]. Санкт-Петербург.: «Бест Бизнес Букс», 2013. 276 с.

Кузнецов Э. А.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

КОНЦЕПЦИЯ ИНТЕГРАЛЬНОГО КАЧЕСТВА ПРОФЕСИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА

Резюме

В статье рассматриваются концептуальные основы формирования интегрального качества менеджмента в контексте развития процесса профессионализации управленческой деятельности. Определяются процессы формирования эффективности и результативности системы менеджмента, которые создают адекватное качество управленческой деятельности. Рассматривается концепция качественных и количественных показателей эффективности и результативности менеджмента. Предлагаются основные подходы становления интегрального качества профессионального менеджмента. Доказывается необходимость дальнейшего научного исследования системы интегрального менеджмента. Обращается внимание на необходимость достижения эффективности процесса взаимодействия науки, аналитики и практики менеджмента. Исследуются отдельные направления управления первоочередных действий по формированию интегрального качества менеджмента в Украине.

Ключевые слова: интегральное качество менеджмента, эффективность (профессиональный потенциал) менеджмента, результативность управленческой деятельности, методология качественных и количественных показателей менеджмента, профессионализация менеджмента, управленческий капитал, инновационная экономика, методы управленческой деятельности.

Kuznietsov E. A.

Odesa I. I. Mechnikov National University

CONCEPT OF INTEGRATED QUALITY PROFESSIONAL MANAGEMENT SYSTEMS

Summary

In the article the conceptual basis of forming an integral quality of management is researched under the development of the management professionalization. The processes of forming management system's effectiveness, which create the adequate quality of managerial activity, are defined. The concept of qualitative and quantitative indexes of management effectiveness is viewed. Main approaches of professional management integral quality's establishment are proposed. Necessity of the further scientific research on integral management system is proved. Attention is called to the need to achieve efficiency of interaction process between management science, analytics and practice. Specific directions of primary activities for forming an integral quality of management in Ukraine are researched.

Key words: integral quality of management, management efficiency (vocational potential), management performance, methodology of qualitative and quantitative management indexes, managerial professionalization, managerial capital, innovation economics, methods of managerial activity.

УДК 658.87.012.72

Літвінова В. О.

Кічук О. С.

Одеський національний економічний університет

ДОСТУПНІСТЬ ТОВАРУ У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ ТА ВТРАЧЕНІ ПРОДАЖІ

Обґрунтовано важливість наявності товарів на полицях та складах. Надана характеристика основним показникам, що характеризують доступність товарів у роздрібному продажі. Доведено вплив рівня доступності товарів на обсяги продажів торговельного підприємства. Визначені основні причини виникнення OOS (Out of Shelf) на торговельному підприємстві. Охарактеризовані основні напрями підвищення рівня доступності товарів у продажі.

Ключові слова: доступність товарів у продажі, показник втрачених продажів.

Постановка проблеми. У сучасних умовах магазин повинен відповідати очікуванням покупців, які хочуть швидко і легко знайти саме те, що їм потрібно в торговому залі. Відсутність товару на магазинній полиці виливається торговцю в очевидну втрату – зменшення доходів. Незважаючи на розроблення технологій, орієнтованих на підвищення керованості матеріальним потоком у роздріб, проблема низької доступності товару на полиці досі залишається головним викликом і для виробників, і для роздрібною торгівлі. Ритейлери стикаються з логістичними проблемами, цінними обмеженнями, операційною неефективністю тощо.

Що відбувається, коли покупець не знаходить потрібний йому товар на полиці магазину? На це питання дає відповідь статистика. Поведінка клієнта поступово змінюється раз у раз, і в середньому на третій раз відсутності бажаного товару покупець іде в інший магазин, вже практично назавжди. Таким чином, крім втрачених продажів не досить повні полиці обіцяють ритейлеру ще й упущеного клієнта.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням функціонування закладів роздрібною торгівлі були присвячені наукові праці багатьох сучасних вітчизняних та закордонних учених, а саме О.М. Азарян, В.В. Апопій, Н.О. Голошубова, Л.О. Лігоненко, А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, Ю.О. Наплекова, А.А. Садеков, О.М. Стець, М.В. Тарасюк, О.О. Тараненко та ін. Основною складністю дослідження торговельних підприємств є багатомірність та багатоаспектність об'єкта дослідження, які, з одного боку, надають широке коло питань для наукового пошуку, а з іншого – залишають без уваги значну кількість важливих аспектів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Функціонування у сфері обігу, тісний зв'язок із матеріальним виробництвом та кінцевим споживачем характеризують специфічність торговельного підприємства, визначають його залежність від ринкової кон'юнктури та маркетингових досліджень. У результаті ефективності діяльності цього типу підприємств залежить від багатьох факторів та комплексу різноманітних та різноспрямованих дій. Так, обсяги продажів у торгівлі залежать не лише від якості маркетингових заходів, грамотного формування списку товарів-індикаторів KVI та встановлення націнок на товари BB1, своєчасного залучення товарних ресурсів у необхідній кількості, асортименті та якості, а й від якості та своєчасності викладки товарів на полицях магазину.

Доступність товарів у продажі – важливий та, на жаль, слабо досліджуваний у вітчизняній економічній науці показник. Показник доступності товару – це індикатор недоотриманих продажів через відсутність товару на місці продажу.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є визначення економічної сутності та порядку розрахунку показників, що характеризують доступність товарів у продажі.

Виклад основного матеріалу. Недавнє дослідження, проведене Sapio Research від імені Zetes (постачальника спеціалізованих технологій у сфері ланцюжка поставок) і у співпраці з Zebra Technologies, показало, як клієнти реагують на послуги, які не відповідають їхнім очікуванням. Викликом для магазинів із роздрібною торгівлею є обмежене терпіння клієнтів, ефектом якого є очікування, що обслуговування покупки буде завершено швидко й ефективно: більшість клієн-

тів (70%) заявляє про свою готовність чекати в магазині не більше п'яти хвилин, щоб з'ясувати, чи є товар у наявності; для решти 30% клієнтів цей час не перевищує двох хвилин [1].

Дослідження також показує:

- менше однієї третини магазинів роздрібною торгівлі пропонує клієнтам точну інформацію про наявність товару у всіх магазинах, а 45% компаній не надають таку інформацію взагалі;

- тільки 20% магазинів роздрібною торгівлі використовують автоматизовані системи, які оновлюються в режимі реального часу, а 19% підприємств роздрібною торгівлі мають можливість перевірити наявність товарів за допомогою мобільного додатку;

- більше половини (58%) клієнтів заявляють, що рідше користуються послугами магазину, якщо повернення товару пов'язано з великими труднощами;

- магазини роздрібною торгівлі розуміють, що будь-яке переривання відносин з клієнтами може не тільки негативно впливати на думку клієнта про якість послуг, але і привести до втрати продажів.

Під час здійснення покупок в Інтернеті клієнт поводиться аналогічно. Під час купівлі продуктів 26% респондентів шукало б їм заміну або аналог в онлайн, якби продукт не був доступний. У свою чергу, 30% покупців предметів домашнього вжитку і 31% покупців одягу перейшли б у інший магазин або відмовилися б від покупки. Фінансові наслідки наведених даних вражають: у разі постійної відсутності асортименту товару з предметів інтер'єру магазини втрачають до 33% від обсягу продажів, а одягу – до 31%.

Очікування клієнтів чітко обґрунтовують необхідність створення ефективних моделей ланцюжка поставок, у яких є можливість переглянути наявність асортименту магазину в режимі реального часу й активного моніторингу. Магазини роздрібною торгівлі визнають, що впровадити можливість повного уявлення кадастру є для них одним із пріоритетних завдань (високе або критичне значення надають йому 81% респондентів).

Показники доступності товару в місцях реалізації відображають рівень фактичної наявності, доступності та достатності (відповідності кількості одиниць товару попиту на товар) продукції в ритейлі. Якість дистрибуції визначається параметрами доступності товару, рівнем представленості в торгових точках, обсягами продажів, ціною, асортиментом.

Доступність марки в місцях продажів (Product Points – PP) – кількість несуміжних точок викладки одного товару на одній торговій площі. Показник використовують для аналізу доступності, коли один і той самий товар представлений в одному об'єкті роздрібною торгівлі більш ніж один раз, у різних частинах торгового залу, наприклад, в одному магазині одна марка пива представлена на полиці, в холодильнику, в прикасовій зоні. У такому випадку кількість Product Points (PP) дорівнює 3.

Доступність товару на торговій площі – частка торгової площі, яку займає товарна категорія, група або марка, в загальній торговій площі магазину. Згідно з Правилом планування торгового простору (rule of space to sale) товарна категорія, товарна група або торгова марка повинна займати такий відсоток торгової площі, який вона займає в продажах всього товару, виставленого на загальній торговій площі цього магазину (точки продажів).

Доступність товару на полиці – частка полицного простору, яка належить аналізованому товару (або групі товарів, або торговій марці). Частка, яку займає певний товар на полиці (в ємності або площі полицного простору), повинна відповідати аналогічній частці в продажах всього товару, виставленого на торговому просторі [4, с. 209].

Для оцінки наявності товару на полиці є показник OSA – (On Shelf Availability), за підвищення якого так чи інакше борються всі учасники ринку. Відсутність товару на полиці може бути зумовлена несвоєчасною поставкою товару, неповним поставанням, поставанням бракованого або не замовленого товару, помилками під час замовлення товару, а також різким збільшенням попиту.

OSA – це оцінка наявності товарів на полиці, цей показник вимірюється у відсотках і є зворотним до такого показника, як OOS (Out of Shelf, аут-оф-шелф) – показник утрачених продажів

Основні причини виникнення OOS (Out of Shelf) – це висока оборотність товару; проведені акції торгового маркетингу; Out-of-stock; операційні проблеми ритейлерів. Найчастіше OSA виникає за наявності цього товару в складському запасі. У цьому разі причина виникнення Out-of-shelf – проблеми мерчандайзингу [5].

Out-of-Stock (OOS, аут-оф-стік) – не наявний, відсутній на складі постачальника, дистриб'ютора або торгової точки товар. Out-of-Stock – частка відсутнього запасу. Це виражена у відсотках частка товарних позицій, не представлених натеper у точці продажу. Показник характеризує рівень відсутності забезпеченості товаром та рівень ефективності логістики закупівель.

Відсутність на складі – головне джерело розчарування як для клієнтів, які не можуть знайти те, що вони хочуть, так і для роздрібних продавців, які не можуть продати їм це. Якщо в Європі показник Out-of-Stock досягає більше 8% – в компанії говорять про катастрофу.

Тут варто зазначити, що навіть працівники галузі роздрібною індустрії часто плутають події Out of Stock і Out of Shelf, тим більше що у них однакова аббревіатура (OOS) [3].

Дуже важливий момент, що підкреслює відмінність цих показників, полягає в тому, що, згідно зі статистикою, близько 50% випадків Out of Shelf (а саме Out of Shelf є показником неможливості придбання товару покупцем) відбувається за ненульових залишків (тобто коли подія Out of Shelf вже настала, а події Out of Stock ще немає).

У методології вимірювання Out of Shelf, запропонованій ECR (Efficient Consumer Response – міжнародна некомерційна організація «Ефективний відгук на запити споживачів»), виділяються 3 основних підходи – фізичний аудит, перевірка залишків і аналіз продажів. Нижче ми зупинимося на плюсах і мінусах кожного із запропонованих варіантів.

Фізичний аудит має на увазі вибіркової перевірки за частиною асортименту вручну. Мається на увазі, що виділені співробітники магазину із заданою періодичністю відправляються в торговий зал і перевіряють викладку певної групи товарів.

Перевірка залишків. Методика перевірки залишків має на увазі регулярне формування в обліковій системі звіту по всьому асортименту з поточними залишками. Для товарів із залишками, рівними нулю, вважається, що відбулася подія Out of Stock.

Аналіз продажів на основі даних із кас магазину передбачає побудову прогнозу щодо того, як

повинен був продаватися товар, і порівняння його з фактом (як він продавався насправді). Якщо виникає ситуація, що ймовірність продажу товару за прогнозом була вище якогось заданого порогу, а за фактом продажу не було, то вважається, що настала подія Out of Shelf.

Підводячи підсумок огляду методів вимірювання показників OOS, відзначимо досить очевидний факт: у різних ситуаціях застосовні різні підходи, в кінцевому підсумку все залежить від цілей ритейлера. Наприклад, для аналізу обмеженої групи ключових товарів можна скористатися ручною працею (фізичний аудит), для грубої прикидки втрат від Out of Stock – перевіркою залишків, а для побудови бізнес-процесу аналізу і поліпшення показників OSA по всій мережі використовується останній підхід, заснований на аналізі продажів.

До речі, трохі статистики від ECR, що характеризує важливість показників OOS і OSA для постачальників і ритейлерів:

- у середньому всього 20% позицій в статусі OOS поповнюється протягом 8 годин;
- 8,3%, середній показник OOS по індустрії в світі, не змінюється останні 8 років;
- підвищення OSA на 3% принесе ~ 1% інкрементального (зі зростаючим трендом) зростання обсягів поставок для постачальника;
- підвищення OSA на 2% принесе ~ 1% інкрементального (зі зростаючим трендом) зростання обсягів продажів для ритейлера;
- у 47% випадків за відсутності потрібного йому товару на полиці покупець не зробить покупку в цьому магазині;
- у 46% випадків за відсутності на полиці магазину потрібного йому товару покупець не зробить покупку товару цього виробника [5].

У разі продажу онлайн або багатоканальних продажів недоступність товарів може бути настільки ж шкідлива, а доступ в режимі реального часу до інформації про асортимент магазину є ключем до успіху.

Основні причини виникнення OOS, та, як наслідок, джерела скорочення рівня показників, можна розділити на три основні групи:

1. Помилки.

1.1. Помилки процедури прогнозування. Помилки процедури прогнозування полягають у неправильно обраних методах роботи. Для різних груп товарів у різні сезони класичні підходи не визначають реальної потреби в товарі. Складовими елементами правильного прогнозу є параметри страхового запасу, поточних залишків і процесу постачання. Але реальні параметри цих показників планувати досить складно.

1.2. Неправильні дані про залишки. Як боротися з цією недугою, абсолютно очевидно: проводити інвентаризації в безперервному режимі в різних групах товарів. Але, як правило, графіки міні-інвентаризацій складаються на папері, а не в системі. У цьому разі не враховується і специфіка деяких груп товарів, частота інвентаризацій за якими повинна доходити до одного разу на тиждень.

1.3. Помилки в графіку поставок. Сьогодні ми стикаємося із систематичним і повсюдним недотриманням графіка поставок продукції в торговельні комплекси або на розподільні склади ритейлерів.

1.4. Неправильні майстер-дані про товар – помилка поширена, але слабо впливає на OOS. Вона легко вирішується засобами більш щільної комунікації з постачальниками і їх відповідаль-

ності за дані, які надаються на момент введення товару в систему для подальших поставок.

1.5. Крадіжки товару можна було б віднести до розділу некоректних залишків, але західні виробники товару з високим ступенем схильності розкрадання ввели таке визначення, як Shrinking – пропаша товару в процесі руху в торговому залі.

1.6. Пошкодження товарів на стадіях їхнього руху в торговому залі – проблема досить ємна і повсюдна. Є три основні причини виникнення цієї недуги: якість упаковки залишає бажати кращого, персонал торгового підприємства недбало проводить необхідні маніпуляції з товаром, у покупця немає доступу до товару. Відсоток втрат від цього явища досить великий – до 3% від товарообігу.

1.7. Активна рекламна кампанія за недостатніх обсягів поставки. Рівень OOS для товарів, що беруть участь у рекламних акціях, набагато вищий, ніж у регулярних товарних позицій. Специфіка організації закупівель акційних товарів полягає в прогнозуванні рівня попиту на ці товари. Оскільки виробники не завжди можуть швидко відреагувати на стрімке зростання попиту на промтовар, збільшується загальна кількість недопоставок, і показник OOS зростає. Саме тому постачальника необхідно залучати до прогнозування продажів таких товарів.

2. Проблеми ритейлерів.

2.1. Несвоєчасне поповнення полиць – одна з найпоширеніших помилок у роботі торгового підприємства. Боротися з цим явищем можливо різними способами: за допомогою створення чіткої структури взаємодій між співробітниками торгового залу і вантажної зони, нічною викладкою. Сучасні технології пропонують автоматизовані системи контролю за викладкою.

2.2. Видалення товарів з асортименту співробітниками магазинів відбувається доти, поки надання «статусу товару» в базі знаходиться не в одних руках. Передати повноваження управління товарною базою слід у той відділ компанії, який відповідає за товарообіг і валовий дохід безпосередньо.

2.3. Людський фактор під час формування замовлення. Повністю відмовитися від впливу людського фактора на стадії кількісного і тимчасового етапу створення замовлення на поставку практично неможливо. Всі системи і прогнозні методи оцінюють реальні потреби в товарі з певною похибкою.

2.4. Неефективні операції розподільного центру.

3. Помилки постачальників.

3.1. Низький рівень сервісу, тобто відношення замовленого до поставленого.

3.2. Відсутність якісного прогнозування товарообігу або виробництва.

3.3. Недостатність виробничих потужностей за активного просування бренду на ринку.

3.4. Низька якість групової упаковки.

3.5. Рівень персоналу компаній постачальників.

Провідні гравці ринку ритейлу також серйозно стурбовані проблемою представленості товарів на полиці. Орієнтиром для всіх тут може слугувати цифра середнього значення OSA по FMCG галузі – 93% (статистика ECR). Природно, значення цього показника можуть різнитися від категорії до категорії, від формату до формату та від одного магазину мережі до іншого, але глобально на цифру 93% можна досить впевнено орієнтуватися.

Зараз, в умовах економічної кризи і спаду темпів зростання продажів, ритейлери все більше звертають увагу на оптимізацію своїх бізнес-процесів. Поліпшення показника наявності товарів

на полицях – якраз одна з тих сфер, яка не вимагає шалених інвестицій, але при цьому дає відчутний ефект. Треба врахувати, що для ритейлера підвищення значення показника OSA на 2% приводить до збільшення продажів на 1%, тому розроблення або впровадження готового рішення аналітики OSA й оптимізація бізнес-процесів на основі отриманих даних окупаються сторицею.

Деякі мережі розробляють in-house рішення для аналізу втрачених продажів і причин дефіциту, хтось купує спеціалізовані продукти у розробників подібних рішень.

Висновки і пропозиції. Показники OOS та OSA є для роздрібно мережі одними з найважливіших. Якщо покупець не побачив товар на полиці, то він його не купив. Якщо товар введений в асортимент, але його не виявилось на полиці, то потреби споживача не задоволено. Якщо товару не виявилось в логістичному ланцюзі постачань, то торговельне підприємство явно недоотримало прибуток, а то і втратило – за рахунок витрат зберігання.

Основними інструментами для роботи з поліпшення та підтримання високих значень OSA є аналіз групи показників, які виявляють причину

відсутності товару на полиці з урахуванням усього логістичного ланцюжка поставок. Аналіз цих показників є основою для оперативної роботи підрозділів і генерації списку компенсуючих заходів.

Одним із важливих ключів для поліпшення рівня доступності товарів є покращена робота та контроль за рухом товарів. Майже всі ритейлери погоджуються з необхідністю використання сучасних технологій для якісного управління товарними запасами. Внутрішній аналіз наявних бізнес-процесів і можливостей щодо вдосконалення інформаційних систем значно підвищує своєчасність замовлення та його якість, процеси інвентаризації та доступність інформації про залишки.

Такий аналіз даних у режимі реального часу дозволяє ритейлерам розуміти точно вимірювану ступінь затребуваності тієї чи іншої товарної позиції в магазині і відповідно організувати викладку в магазинах, а також коректно планувати і реалізувати промоакції. У перспективі такий аналіз може лягти в основу реалізації програми персоналізованих пропозицій для постійних покупців торгових мереж.

Список використаних джерел:

1. How RFID is becoming the transformational technology in the omnichannel retailing experience / ZEBRA TECHNOLOGIES. URL: https://www.zebra.com/content/dam/zebra_new_ia/language-assets/ru/solutions_verticals/portfolios_products/mobile_computers/Hand-Held%20Computers/MC9190-Z%20RFID%20Reader/white-paper/MOT_RFID_Omni_Channel_WP_060313.pdf (дата звернення 23.12.18)
2. Снегирева В.В. Мерчандайзинг. Курс управления ассортиментом в рознице / Снегирева В.В., Бузукова Е. А. СПб. : Питер, 2008. 226 с.
3. Мерчандайзинг: искусство тореадора / [Червак Р., Бондарчук В., Синило Л., Бузкова Е.] Киев: Изд-во Алексея Капусты, 2003. 306 с.
4. Стець О.М. Створення цінності для клієнта // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: *Логістика*. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2017. № 863. С. 204–212.
5. Котик С. On Shelf Availability в российской рознице: не потеряйте продажи // RETAIL&LOYALTY, 2016. № 1 (55).
6. Чернова Д. Доступность товара в розничном магазине // Insoret. URL: <http://insoret.ru/indicators/availability> (дата звернення 20.12.18)
7. Прогнозы для Интернет-торговли и мультимедийных продаж в 2017 году [/All Retail, 2017. Январь. URL: <http://allretail.ua/magazines/65/> (дата звернення 20.12.18)
8. Мельниченко Л. Н., Никишкин Л. Н. Показатели маркетингового аудита интенсивности и качества дистрибуции. URL: <http://www.sostav.ru/news/2009/06/24/issled>

Литвинова В. А.

Кичук А. С.

Одесский национальный экономический университет

ДОСТУПНОСТЬ ТОВАРА В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ И УПУЩЕННЫЕ ПРОДАЖИ

Резюме

Обоснована важность наличия товаров на полках и складах. Дана характеристика основным показателям, характеризующим доступность товаров в розничной продаже. Доказано влияние уровня доступности товаров на объемы продаж торгового предприятия. Определены основные причины возникновения OOS (Out of Shelf) в торговом предприятии. Охарактеризованы основные направления повышения уровня доступности товаров в продаже.

Ключевые слова: доступность товаров в продаже, показатель потеранных продаж.

Litvinova V. A.

Kichuk A. S.

Odessa National Economic University

ACCESSIBILITY OF GOODS IN RETAIL TRADE AND LOST SALES

Summary

It was justified the importance of the goods availability on the shelves and warehouses. The characteristics of the main indicators that characterize the availability of goods in retail were given by the author. The impact of the availability of goods on the commercial enterprise's sales volume has been proven. The main causes of OOS (Out of Shelf) in a commercial enterprise were identified. The main directions of an increase in the level of availability of goods for sale were characterized.

Key words: availability of goods on sale, lost sales rate.

РОЗДІЛ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.14

Хомюк Н. Л.

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «ДИВЕРСИФІКАЦІЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ»

У статті проаналізовано наявні теоретичні підходи до трактування терміна «диверсифікація». Обґрунтовано необхідність упровадження диверсифікації у сфері розвитку сільських територій для розширення сфер зайнятості та доходів сільського населення. Виокремлено основні напрями диверсифікації розвитку сільських територій. Сформоване власне визначення категорії «диверсифікація розвитку сільських територій».

Ключові слова: диверсифікація, сільська територія, сільськогосподарська діяльність, децентралізація, диверсифікація розвитку сільських територій.

Постановка проблеми. Диверсифікація є напрямом стратегічного розвитку та посилення конкурентних переваг сільських територій. Необхідними стають удосконалення різноманітних механізмів посилення конкурентних переваг сільських територій та пошук нових підходів до їхнього стратегічного розвитку в умовах нестабільності та швидко змінюваного середовища.

Водночас проблема диверсифікації розвитку сільських територій була й залишається надзвичайно актуальною, оскільки подібна трансформація дає змогу вирішувати питання щодо урізноманітнення сільськогосподарської та несільськогосподарської діяльності на сільських територіях та розширення джерел фінансування програм сільського розвитку і заходів, організованих об'єднаними територіальними громадами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У зарубіжній економічній науці проблемам диверсифікації присвячено праці І. Ансоффа, Ф. Котлера, Дж. Еванса, Б. Бермана та ін. Також вагомий внесок у дослідження процесу диверсифікації і аграрній сфері зробили вітчизняні фахівці: І.М. Кульчій, Ф.А. Важинський, А.В. Колодійчук, О.С. Молнар, Т.П. Панюк та ін.

Дослідженням питань розвитку сільських територій приділено увагу таких учених, як: В.В. Бойко, І.Р. Залуцький, А.В. Лісовий, М.Й. Малік, О.І. Павлов, Х.М. Пritула, В.П. Славов, М.П. Талавира, М.А. Хвесик та багато інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри значний обсяг публікацій із дослідженої тематики не існує єдиного підходу до трактування поняття «диверсифікація». Крім того, віддаючи належне наявним здобуткам, слід зазначити, що недостатньо вивченими залишаються деякі питання, що пов'язані саме з диверсифікацією розвитку сільських територій.

Мета статті полягає у розкритті сутності дефініції «диверсифікація розвитку сільських територій».

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття диверсифікації – порівняно нове явище, яке поширюється в Європі із середини 50-х років ХХ ст. та спричинене розвитком науки, необхідністю пристосування бізнесу до швидких структурних змін, посилення конкурентної боротьби [1, с. 344]. Вважається, що слово «диверсифікація» походить від латинського *diversus* – різний, віддалений та *facere* – робити.

На думку Дж. Еванса та Б. Бермана, стратегія диверсифікації використовується для того, щоб організація не стала залежною від одного стратегічного господарського підрозділу або однієї асортиментної групи. Згідно із цією стратегією, підприємство повинно розпочинати випуск нових товарів, орієнтованих на нові ринки [2, с. 36].

Найбільш ризикованою з чотирьох стратегій розвитку, представлених у матриці І. Ансоффа, є диверсифікація, адже вона вимагає від компанії одночасно нового товару та виходу на новий ринок, а можливо, й переходу в нову для компанії галузь [3].

У табл. 1 узагальнено різні теоретичні підходи до трактування категорії «диверсифікація», що висвітлені у словниках та енциклопедіях.

Останнім часом категорія «диверсифікація» широко використовується у науковій літературі. Проте не існує чіткого формулювання даної дефініції, адже вона виступає предметом дослідження багатьох наук: географічних, економічних, соціальних, екологічних та ін., а в системі ринкових відносин проявляються різні аспекти диверсифікації.

Отже, найбільшого поширення термін «диверсифікація» отримав саме в економічній сфері, адже найчастіше в науковій літературі зустрічаються такі поняття, як «диверсифікація виробництва», «диверсифікація продукції», «диверсифікація економічної діяльності», «банківська диверсифікація», «інвестиційна диверсифікація», «диверсифікація експорту й імпорту» тощо:

- диверсифікація виробництва – одночасний розвиток непов'язаних один з одним видів виробництва та розширення асортименту продукції, що виробляється;

- диверсифікація продукції – розширення асортименту товарів, що виробляється;

- диверсифікація економічної діяльності – розширення активності суб'єктів господарювання за рамки їхнього основного виду діяльності;

- банківська диверсифікація – розширення спектру банківських послуг та проникнення в інші види бізнесу, що виходять за межі банківського;

- інвестиційна диверсифікація – це формування та управління інвестиційним портфелем сільських громад та напрямами вкладень капіталу;

- диверсифікація експорту та імпорту – розширення товарної номенклатури у зовнішньоекономічних зв'язках країни.

Теоретичні підходи до трактування категорії «диверсифікація»

Джерело	Визначення
Економічна енциклопедія за ред. С.В. Мочерного [1, с. 344]	Розширення номенклатури продукції, що її виробляють окремі фірми та організації. Також зазначається, що диверсифікація існує у двох основних формах: розширення асортименту товарів, організація випуску нових видів продукції в межах «власної» галузі, тобто збільшення числа модифікацій певного виду товару, які задовольняють попит окремих груп споживачів; вихід за межі основного бізнесу, проникнення в нові галузі та сфери господарства.
Словник іншомовних слів за ред. С.Я. Єрмоленко [4, с. 177]	Урізноманітнення чого-небудь; створення декількох різних виробничих напрямів у межах одного спеціалізованого підприємства; розширення асортименту виробів і видів наданих послуг; інвестування коштів у різні види цінних паперів із метою мінімізації ризику.
Великий тлумачний словник сучасної української мови, укл. та гол. ред. В.Т. Бусел [5, с. 220]	Надання чому-небудь різнобічного, комбінованого, багатогалузевого характеру (розширення номенклатури продукції, видів наданих послуг тощо); стратегія зменшення ризику фірми за допомогою розподілу інвестицій та інших ресурсів між декількома напрямками діяльності – виробництвом різних товарів та надання різних послуг (проникнення фірм у галузі, які не мають прямого виробничого зв'язку або функціональної залежності від основної галузі їхньої діяльності).
Фінансово-економічний словник за ред. А.Г. Загороднього, Г.Л. Вознюка [6, с. 217]	Розширення сфер діяльності підприємства, номенклатури його товарів і послуг, а також використовуваних ним фінансових інструментів із метою мінімізації рівня господарських ризиків. Один із напрямів інвестиційної політики підприємства, який полягає в інвестуванні коштів у різні види цінних паперів для мінімізації портфельного інвестиційного ризику, збільшення доходності, ліквідності та нарощення капіталу. Стратегія розроблення нових товарів та їх продажу на нових ринках.
Гене́за ринкової економіки: терміни, поняття персоналії за ред. Г.І. Башнянина та В.С. Іфтемінчука [7, с. 138]	Одна з форм концентрації капіталу в умовах НТР; полягає у тому, що одні фірми проникають у нові для себе галузі й сфери, розширюють асортимент товарів і послуг, поступово перетворюються на багатогалузеві комплекси; одночасний розвиток багатьох безпосередньо не пов'язаних між собою виробництв; розширення номенклатури продукції, що виробляється окремими фірмами.
Економічний словник за ред. В.А. Коноплицького та Г.І. Філіна [8, с. 104]	Стратегія маркетингу, що спрямована на нові види діяльності фірми за рамками основного бізнесу. Має на меті зміцнення економічного стану підприємства і своєчасне реагування на зміну кон'юнктури ринку.
Тлумачний словник економіста за ред. С.М. Гончарова, Н.Б. Кущнір [9, с. 111]	Розмаїття, різносторонній розвиток. Одночасний розвиток багатьох, часто не пов'язаних між собою видів виробництва, розширення асортименту продукції з метою зниження ризику можливих утрат капіталу і доходів від нього в умовах постійних змін ринкової кон'юнктури.
Економічний словник: банківська справа, фондовий ринок за ред. Л.М. Алексеева, В.М. Олексієнко та А.І. Юркевича [10, с. 63]	Розширення форм діяльності видів продукції, використовуваних фінансових інструментів із метою мінімізації господарських ризиків, а також виживання підприємств у сучасних ринкових умовах. Множинність, різноманітність, різнобічність, різносторонність.

Джерело: узагальнено автором

На думку Ф. Котлера, існує три різновиди диверсифікації [11, с. 532]:

1. Концентрична диверсифікація – поповнення своєї номенклатури виробами, які з технічного або маркетингового погляду схожі на існуючі товари фірми. Як правило, ці товари будуть привертати увагу нових класів клієнтів.

2. Горизонтальна диверсифікація – поповнення свого асортименту виробами, які жодним чином не пов'язані з випуском нині, але можуть викликати інтерес існуючої клієнтури.

3. Конгломератна диверсифікація – поповнення асортименту виробами, які не мають ніякого відношення ні до застосовуваної фірмою технології, ні до її нинішніх товарів і ринків.

Узагальнюючи проаналізовані наукові погляди, можна стверджувати, що диверсифікація – це урізноманітнення об'єкта дослідження та надання йому багатогалузевого, комбінованого характеру, що реалізується за допомогою розширення сфер діяльності підприємства, організації, галузі, території.

Першочергового значення в подоланні негативних явищ на сільських територіях за допомогою диверсифікації набувають аграрний сектор, зайнятість населення, соціальна інфраструктура, система державного та місцевого управління.

У зв'язку з необхідністю створення нових механізмів взаємодії між усіма складниками сільських територій (соціальною, виробничо-економічною, природно-екологічною та нормативно-правовою) (рис. 1), необхідністю оптимізації існуючої сільськогосподарської діяльності та впровадження

нових виробництв виходячи з природно-ресурсного потенціалу диверсифікація розвитку сільських територій є засобом забезпечення комплексного розвитку сільських територій.

Комплексний розвиток сільських територій повинен бути пов'язаний із децентралізацією та створенням об'єднаних територіальних громад, які б уміло розпоряджалися наявними природними, економічними, соціальними та фінансовими ресурсами.

У своєму дослідженні І.М. Кульчій диверсифікацію сільських територій розглядає як діяльність сільськогосподарських товаровиробників щодо сталого розвитку сільських територій, яка полягає у запровадженні форм з урізноманітнення сільськогосподарської (виробничої) та (або) несільськогосподарської (промислової) діяльності, а також у наданні послуг у сфері сільського туризму, а диверсифікацію аграрного виробництва – як урізноманітнення і розширення діяльності сільськогосподарських товаровиробників шляхом розвитку нових галузей або випуску нової продукції чи сировини для промисловості [12, с. 6–7].

Організація диверсифікації розвитку сільських територій передбачає: визначення очікуваних результатів від її проведення, планування та реалізації необхідних заходів, вибір напрямів диверсифікації та здійснення моніторингу досягнення визначених мети та завдань [13].

Комплексний аналіз стану сільських територій та основних процесів, що відбуваються у сільськогосподарському виробництві, дає змогу стверджу-



Рис. 1. Складники сільських територій

Джерело: розроблено автором

вати, що для диверсифікації розвитку сільських територій у регіональному розрізі існують необхідні умови, а також вагомі причини, головними з яких є низький рівень матеріального добробуту та зайнятості сільських жителів. У цьому контексті диверсифікацію розвитку сільських територій доцільно розглядати через три напрями, які зображені на рис. 2.

Отже, диверсифікацію розвитку сільських територій слід розглядати як комплекс заходів, спрямованих на урізноманітнення сільськогосподарської та несільськогосподарської діяльності на сільських територіях, розширення джерел фінансування програм сільського розвитку та заходів, організованих об'єднаними територіальними громадами для розширення сфер зайнятості та доходів сільського населення на основі системного підходу й через реалізацію процедур інформаційного забезпечення [14].

Кожна об'єднана територіальна громада, кожне підприємство та кожен житель села повинні вирі-

шити, який напрям диверсифікації їм вибирати або як їх поєднати, врахувавши при цьому наявні природні та економічні ресурси.

Найчастіше визначення сільських територій пов'язують саме із сільськогосподарською діяльністю їх населення. Нині аграрна сфера є фундаментом стабільної економіки, наповнення бюджетів та простором для залучення інвестицій. Але не можна вважати, що сільським господарством займається більшість сільського населення. Сільська територія – це не лише місце життєдіяльності людей та просторовий базис виробництва, а й природне середовище, адже на процес розвитку сільських територій впливають природні умови та природні ресурси, географічне положення, етнічний склад населення, стан економіки та ін. [15].

Потреби у диверсифікації діяльності сільськогосподарських підприємств мотивовані низкою об'єктивних передумов природного та економічного порядку, відмінними рисами аграрного

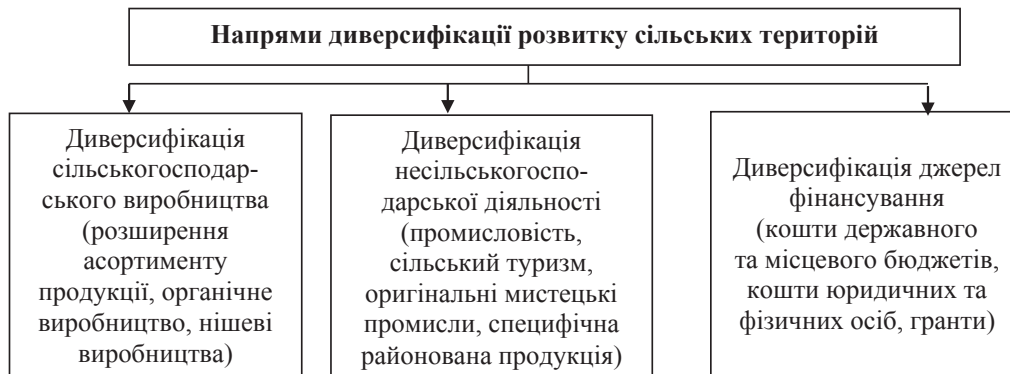


Рис. 2. Напрями диверсифікації розвитку сільських територій

Джерело: побудовано автором

виробництва від інших галузей матеріальної сфери економіки. Беззаперечними передумовами переходу аграрного підприємства на диверсифікаційну основу є зниження попиту на продукцію та прибутковість капіталу, вкладеного у традиційне виробництво, або переміщення у витратні види діяльності [16].

Диверсифікація сільськогосподарського виробництва передбачає розвиток сільського господарства. Здійснюватися вона може у трьох напрямках [13]:

– диверсифікація галузевої структури сільськогосподарського виробництва (розвиток у межах конкретної сільської території різних галузей сільського господарства);

– внутрішньогалузева диверсифікація (комплекс заходів, спрямованих на розширення асортименту продукції в межах однієї галузі);

– диверсифікація виробників сільськогосподарської продукції (розвиток різних типів виробників сільськогосподарської продукції за формою власності, спеціалізацією, організаційно-правовою формою тощо).

Розвиток органічного сільського господарства як один із напрямів диверсифікації розвитку сільських територій дуже важливий для суспільства у цілому, адже цей вид сільськогосподарської діяльності дає можливість не тільки отримати прибутку, а й виробити екологічно безпечні продукти харчування та зменшити негативний антропогенний вплив на довкілля.

В Україні є всі передумови для розвитку органічного сільськогосподарського виробництва: потужний природний потенціал; сприятливі кліматичні умови; висока родючість ґрунтів; наявність великих площ екологічно чистих сільськогосподарських угідь; низький рівень використання мінеральних добрив, засобів захисту рослин; забезпеченість аграрної сфери економіки трудовими ресурсами; наявність ринку потенційних споживачів; експортна привабливість органічної продукції для країн ЄС [17].

У світовій практиці поняття комплексного розвитку сільських територій тісно пов'язане зі збільшенням частки несільськогосподарських видів діяльності на селі. Досвід зарубіжних країн, особливо економічно розвинених, указує на зростаючу важливість несільськогосподарських видів діяльності на сільських територіях як альтернативних джерел доходів і передумов подальшого соціально-економічного розвитку окремих місцевостей [18].

Вибір видів несільськогосподарської діяльності для кожної сільської території індивідуальний,

залежить від природних ресурсів та їх місця розташування. Найпоширенішими видами даного бізнесу є сільський зелений туризм, заготівля лісу, видобуток щебню, піску та корисних копалин, транспортні перевезення, будівництво розважальних закладів та закладів харчової промисловості.

Диверсифікація джерел фінансування розвитку сільських територій передбачає, що розвиток сільських територій може фінансуватися за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, коштів юридичних та фізичних осіб, грантів.

Висновки. На основі аналізу наукової літератури узагальнено теоретичні підходи до трактування терміна «диверсифікація». Слід відзначити, що ця дефініція широко використовується саме в економічній сфері, адже на сторінках наукових видань часто зустрічаються такі поняття, як «диверсифікація виробництва», «диверсифікація продукції», «диверсифікація економічної діяльності», «банківська диверсифікація», «інвестиційна диверсифікація», «диверсифікація експорту та імпорту».

Більшість сільських територій нині характеризується низьким соціально-економічним розвитком, адже основним видом зайнятості сільського населення є агросфера, якій приманний сезонний характер виробництва, тому для диверсифікації розвитку сільських територій існують вагомі причини: низький рівень матеріального добробуту й зайнятості сільських жителів, високий рівень міграції сільського населення, низька забезпеченість медичними та освітніми закладами.

Виділено основні напрями диверсифікації розвитку сільських територій, серед яких:

– диверсифікація сільськогосподарського виробництва (розширення асортименту продукції, популяризація органічного виробництва);

– диверсифікація несільськогосподарської діяльності (сільський зелений туризм, промисловість, специфічна районована продукція, оригінальні мистецькі промисли);

– диверсифікація джерел фінансування (кошти державного та місцевого бюджетів, кошти юридичних та фізичних осіб, гранти).

Отже, диверсифікація розвитку сільських територій у зв'язку з необхідністю створення нових механізмів взаємодії між усіма складниками сільських територій, необхідністю оптимізації існуючої сільськогосподарської діяльності та впровадження нових виробництв виходячи з природно-ресурсного потенціалу є найпоширенішим засобом забезпечення на основі системного підходу комплексного розвитку сільських територій.

Список літератури:

1. Економічна енциклопедія : у 3-х т. / ред. кол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. Київ : Академія, 2000. Т. 1. 864 с.
2. Эванс Дж., Берман Б. Маркетинг ; сокр. пер. с англ. Москва : Сирин, 2002. 308 с.
3. Ansoff I. Strategies for Diversification. Harvard Business Review. 1957. Vol. 35. Issue 5. P. 113–124.
4. Бибик С.П., Сюта Г.М. Словник іншомовних слів: тлумачення, словотворення та слововживання ; за ред. С.Я. Ермоленко. Харків : Прапор, 2012. 623 с.
5. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел. Київ ; Ірпінь : Перун, 2002. 1440 с.
6. Фінансово-економічний словник / за ред. А.Г. Загороднього, Г.Л. Вознюка. Київ : Знання, 2007. 1072 с.
7. Генеза ринкової економіки (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка, економічний аналіз, економіка підприємства, менеджмент, маркетинг, фінанси, банки, інвестиції, біржова діяльність): терміни, поняття персоналії / за ред. Г.І. Башнянина та В.С. Іфтемінчука. Київ : Магнолія плюс, 2004. 688 с.
8. Економічний словник. Тлумачно-термінологічний / за ред. В.А. Коноплицького та Г.І. Філіна. Київ : КНТ, 2007. 580 с.
9. Тлумачний словник економіста / за ред. С.М. Гончарова, Н.Б. Кушнір. Київ : Центр учбової л-ри, 2009. 264 с.
10. Алексеева Л.М., Олексієнко В.М., Юркевич А.І. Економічний словник: банківська справа, фондовий ринок. Київ : Максимум ; Тернопіль : Економічна думка, 2000. 592 с.
11. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс ; пер с англ. Москва : Вильямс, 2007. 656 с.
12. Кульчий І.М. Організаційно-правове забезпечення диверсифікації сільських територій за участю сільськогосподарських товаровиробників: автореф. дис. ... канд. юр. наук : 12.00.06 ; Національний юридичний університет ім. Ярослава Мудрого. Харків, 2014. 23 с.

13. Важинський Ф.А., Колодійчук А.В., Молнар О.С. Диверсифікація та кооперація розвитку сільських територій регіону. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*. 2011. Спецвип. 33. Ч. 3. С. 125–129.
14. Хомюк Н.Л. Диверсифікація розвитку сільських територій як економічна категорія. Організаційно-економічні засади інформаційного забезпечення економіки : колективна монографія. Рівне : НУВГП, 2018. С. 232–242.
15. Павліха Н.В., Хомюк Н.Л. Визначення сутності сільських категорій. *Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту*. 2017. № 19. С. 306–313.
16. Панюк Т.П., Лукомська О.І. Диверсифікація як основа структурної модернізації економічної діяльності аграрних підприємств. *Економічний форум*. 2016. № 1. С. 189–197.
17. Христенко Г.М. Органічне агровиробництво в Україні: проблеми і перспективи розвитку. *Економічний форум*. 2018. № 1. С. 123–129.
18. Pnitsky A., Chikurova A. Diversification as a tool of anti-crisis strategy of development of rural territories in Ukraine. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2015. Vol. 1. № 2. P. 51–55.

Хомюк Н. Л.

Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ТРАКТОВКЕ ПОНЯТИЯ «ДИВЕРСИФИКАЦИЯ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ»

Резюме

В статье проанализированы существующие теоретические подходы к трактовке термина «диверсификация». Обоснована необходимость внедрения диверсификации в сфере развития сельских территорий для расширения сфер занятости и доходов сельского населения. Выделены основные направления диверсификации развития сельских территорий. Сформировано собственное определение категории «диверсификация развития сельских территорий»

Ключевые слова: диверсификация, сельская территория, сельскохозяйственная деятельность, децентрализация, диверсификация развития сельских территорий.

Khomiuk N. L.

Lesya Ukrainka Eastern European National University

THEORETICAL APPROACHES TO THE TRACKING OF THE CONCEPT «DIVERSIFICATION OF DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES»

Summary

The article analyzes the existing theoretical approaches to the interpretation of the term «diversification». The necessity of diversification in the field of development of rural territories in order to expand the spheres of employment and incomes of rural population is substantiated. The basic directions of diversification of development of rural territories are singled out. The own definition of the category «diversification of development of rural territories» is formed.

Keywords: diversification, rural territory, agricultural activity, decentralization, diversification of development of rural territories.

РОЗДІЛ 6

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 330.15.504

Кобзар О. М.

Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України»

ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗБИТКУ ВІД ЗАБРУДНЕННЯ НАВКОЛИШНЬОГО ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА ВІДХОДАМИ З ПОЗИЦІЙ ЕКОСИСТЕМНОГО ПІДХОДУ

Обґрунтовано необхідність пошуку адекватних підходів до оцінювання збитків від забруднення навколишнього природного середовища відходами з метою забезпечення ефективної державної екологічної політики. У зв'язку з цим реальна вартісна оцінка втрат на основі екосистемного підходу може стати дієвим інструментом регулювання природокористування. Досліджено механізм виникнення та основні фактори формування збитку від забруднення навколишнього природного середовища відходами з позицій екосистемного підходу. Визначено особливості та проблеми під час оцінювання збитку від забруднення навколишнього природного середовища відходами з позицій екосистемного підходу.

Ключові слова: екосистемний підхід, екосистемні функції, економічний збиток, опосередкований збиток, відходи.

Постановка проблеми. Проблема забруднення навколишнього природного середовища відходами набуває все більшої актуальності як у всьому світі, так і в нашій державі. Так, витрати на охорону навколишнього природного середовища у сфері поводження з відходами у 2017 році були одними з найбільш вагомих – капітальні інвестиції становили 22,4%, а поточні витрати – 36,7% у загальній структурі витрат [1]. Актуальність зазначеної проблеми відображено у низці вітчизняних законодавчих документів. Зокрема, Радою національної безпеки й оборони України у рішенні «Про комплекс заходів щодо вдосконалення проведення моніторингу довкілля та державного регулювання у сфері поводження з відходами в Україні» було визнано «недостатню ефективною діяльність Кабінету Міністрів України із забезпечення проведення державної політики у сфері поводження з відходами, впровадження дієвих механізмів державного регулювання у цій сфері» [2]. Зазначене свідчить про необхідність формування та реалізації ефективної політики у сфері поводження з відходами, обов'язковою умовою якої є об'єктивна економічна оцінка збитку від забруднення навколишнього природного середовища відходами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні теоретико-методологічні положення оцінювання збитку від забруднення навколишнього природного середовища, економічного оцінювання екосистемних функцій розглядалися такими вітчизняними і зарубіжними вченими, як С.Н. Бобильов, О.О. Веклич, В.М. Захаров, Л.Г. Мельник, М.П. Тихомиров, І.М. Потравний, М.А. Хвесик, Є.В. Хлобистов та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Відзначаючи наукову цінність результатів цих досліджень, слід зауважити, що залишається малодослідженим питання оцінювання економічного збитку від забруднення навколишнього природного середовища відходами з позицій екосистемного підходу.

Мета статті. Зважаючи на вищезазначене, мета дослідження полягає у визначенні факторів формування економічного збитку від забруднення

навколишнього природного середовища відходами на основі екосистемного підходу.

Виклад основного матеріалу. Базовим елементом оцінювання економічного збитку від забруднення навколишнього природного середовища відходами є визначення натурального збитку. Необхідно зауважити, що, оскільки екодеструктивні зміни у навколишньому природному середовищі негативно впливають на стан та функціонування економічних систем, оцінювання збитку від забруднення навколишнього природного середовища відходами включає оцінювання збитку від забруднення безпосередньо навколишнього природного середовища відходами та збитку, який виникає внаслідок цього в економічних системах (рис. 1).

Величина натурального збитку, завданого екологічній системі, залежить від кількісних та якісних характеристик негативного впливу від забруднення навколишнього природного середовища відходами та його об'єктів (рис. 2).

Потужність впливу передусім залежить від небезпечності та усягу відходів. У цьому контексті на особливу увагу заслуговує проблема встановлення ступеня їх небезпечності та, відповідно, класифікації для розрахунків плати за завданий збиток. Необхідно зазначити, що «більшість країн взагалі відійшли від системи платежів за класами безпеки та перейшли до плати за списочним принципом, як, зокрема, це зробила Польща» [7, с. 54]. Тобто підхід до визначення величини платежу за розміщення відходів і, відповідно, завданого збитку базується на зазначеному принципі, який «дозволяє урахувати індивідуальні небезпечні властивості окремих складників відходів, ризики, які вони можуть створювати для довкілля у разі неналежного поводження із ними, а також технічні та технологічні можливості, екологічну та економічну доцільність утилізації відходів» [7, с. 55].

Ключовими характеристиками об'єктів впливу на етапі оцінювання натурального збитку від забруднення безпосередньо навколишнього природного середовища відходами є тип, площа, унікальність, асиміляційний потенціал екосистеми;



Рис. 1. Механізм виникнення збитку від забруднення навколишнього природного середовища відходами

Джерело: складено на основі [3, 4, 5]

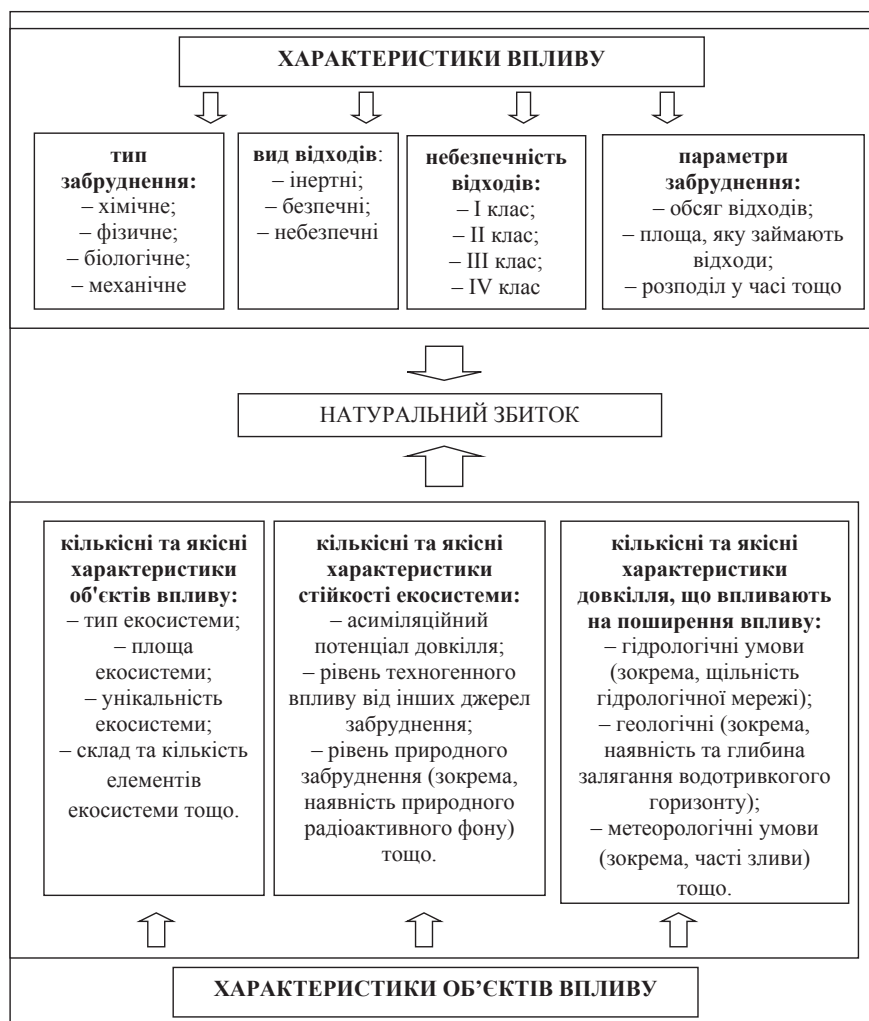


Рис. 2. Основні фактори формування натурального збитку в навколишньому природному середовищі від забруднення відходами

Джерело: складено на основі [6, 7, 8]

склад та кількість елементів останньої, що піддаються негативному впливу.

Об'єктивне оцінювання збитку від забруднення навколишнього природного середовища відходами є можливим лише за умови повного відображення всіх його складників. Так, сьогодні у всьому світі дедалі більшого поширення набуває екосистемний підхід, який базується на «застосуванні відповідних наукових методологій, що охоплює всі рівні біологічної організації, включаючи основні структури, процеси, функції і взаємодію між організаціями і навколишнім середовищем» [9, с. 41].

Відповідно до зазначеного підходу, всі товари і послуги, які суспільство отримує від навколишнього природного середовища, належать до однієї з таких груп [3, с. 10]: забезпечувальні послуги – продукти, які надходять від екосистем; регульовальні послуги – вигоди від регулювання екосистемних процесів; культурні послуги – нематеріальні вигоди; підтримувальні послуги – послуги, необхідні для підтримки всіх інших екосистемних послуг.

Відповідно, під час оцінювання збитку від забруднення навколишнього природного середовища відходами з позицій екосистемного підходу необхідно враховувати збиток від втрати або погіршення всіх екосистемних функцій. Оскільки величина збитку від втрати або погіршення якості елементів та функцій екосистеми є різницею між початковою вартістю та вартістю після негативного впливу на довкілля відходів, то під час визначення зазначеного збитку доцільно спиратися на вже наявні методологічні підходи до оцінки вартості екосистемних послуг.

Складниками збитку, які набувають принципово нового змісту під час застосування екосистемного підходу та водночас є надзвичайно складними для визначення, є величини опосередкованого та віддаленого у часі збитків. Останнє пов'язано з тим, що «процеси в екосистемах часто мають нелінійний характер, а їхні результати нерідко бувають віддаленими у часі, в результаті чого відсутність строгих закономірностей може створювати певну неясність або приводити до несподіваних результатів» [9, с. 41]. Одним із проблемних питань під час оцінювання зазначених складників збитку є питання визначення ризиків їх настання, які відповідно до [6, с. 12] визначаються як «ризик економічних втрат, збитків, які можуть бути в об'єктів різного рівня суспільної організації внаслідок погіршення стану (якості) навколишнього середовища». Іншим проблемним питанням є визначення ланцюга опосередкованих і відділених у часі збитків та його доцільної довжини з погляду врахування його у господарських відносинах.

Факторами формування натурального збитку, завданого економічній системі, є кількісні та якісні характеристики негативного впливу від забруднення відходами навколишнього природного середовища (погіршення характеристик навколишнього природного середовища) та його об'єктів (зокрема, чисельність населення, інфраструктура району, що забруднюється). Економічне оцінювання зазначених збитків в екологічних та економічних системах відбувається за допомогою групи факторів, які у вітчизняній науковій літературі визначено як фактори стану та «пов'язані з характеристиками економічної системи і дають змогу дати вартісні оцінки натуральному негативним змінам у суспільстві і природі» [4, с. 276].

Поводження з відходами передбачає низку заходів, зокрема, «збирання, перевезення, сортування, зберігання, оброблення, перероблення, утилізацію, видалення, знешкодження і захоронення, включаючи контроль за цими операціями та нагляд за місцями видалення» [8]. Всі витрати, пов'язані із функціонуванням інфраструктури поводження з відходами, є також важливим складником збитку, який заподіяно суспільству, і мають бути обов'язково параметризовані. Збільшення витрат суспільства на інфраструктуру поводження з відходами (зокрема, за запровадження більш жорсткого законодавства, технічних вимог, нових екологічно чистих технологій) буде одночасно збільшувати величину збитку та внаслідок обмеження екодеструктивного впливу відходів на довкілля за рахунок зазначених заходів – зменшувати. Варто зазначити, що будь-який з об'єктів інфраструктури поводження з відходами (об'єкти генерування, перероблення, захоронення тощо) є також джерелом негативного впливу на екосистеми та їхні функції, який необхідно розглядати та параметризувати як складник загальної величини збитку.

Серед факторів, які певною мірою зменшують величину збитку, необхідно зазначити вартість вторинної сировини, яка отримується з відходів.

Висновки і пропозиції. Обов'язковою умовою об'єктивної оцінки збитку є врахування всіх його складників. У цьому сенсі на увагу заслуговує концепція екосистемного підходу, яка нині набуває все більшого поширення у світі, відповідно до якої все, що отримує суспільство від природи, є екосистемними послугами і належить до однієї з таких груп – забезпечувальні, регульовальні, культурні та підтримувальні. Отже, під час оцінювання збитку від розміщення відходів у навколишньому природному середовищі необхідно враховувати негативні зміни у всіх зазначених послугах екосистем. Складниками збитку, які набувають принципово нового змісту з позицій екосистемного підходу та водночас є надзвичайно складними для визначення, є величини опосередкованого та віддаленого у часі збитків.

З огляду на вищевикладене, виникає необхідність перегляду традиційних методологічних підходів до оцінювання економічного збитку від забруднення навколишнього природного середовища з позицій екосистемного підходу за всіма напрямками поводження з відходами, зокрема збиранням, перевезенням, сортуванням, зберіганням, обробленням та переробленням, утилізацією, видаленням, знешкодженням і захороненням, включаючи контроль за цими операціями та нагляд за місцями видалення тощо.

Визначення економічного збитку від забруднення навколишнього природного середовища відходами з позицій екосистемного підходу сприятиме підвищенню ефективності вирішення низки управлінських завдань у сфері поводження з відходами, зокрема реалізації принципу «забруднювач платить»; підвищенню ефективності виконання положень директив ЄС, під впливом яких знаходиться вітчизняний законодавчий процес (зокрема, Директива 2011/92/ЄС про оцінку впливу окремих державних і приватних підприємств на навколишнє середовище); визначення розподілу збитку між територіальними громадами; визначення розміру внесків під час страхування тощо.

Список використаних джерел:

1. Статистичний збірник «Довкілля України за 2017 рік» URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/11/zb_du2017.pdf
2. Рішення Ради національної безпеки і оборони України «Про комплекс заходів щодо вдосконалення проведення моніторингу довкілля та державного регулювання у сфері поводження з відходами в Україні». URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/n0005525-13/paran2#n2>
3. Бобылев С.Н. Экосистемные услуги и экономика [Электронный ресурс] / С.Н. Бобылев, В.М. Захаров. М.: Левко, Институт устойчивого развития, 2009. 72 с. URL: http://sustainabledevelopment.ru/upload/File/Books/Inst_book_7.pdf
4. Основи екології. Екологічна економіка та управління природокористуванням : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. Л.Г. Мельник; к.е.н., проф. М.К. Шапочки. Суми : Університетська книга, 2007. 759 с.
5. Методика оцінки збитків від наслідків надзвичайних ситуацій техногенного і природного характеру. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/175-2002-p>
6. Тихомиров, Н.П. Методы анализа и управления эколого-экономическими рисками / Н. Тихомиров, И. Потравный, Т. Тихомирова. Москва: Юнити-Дана, 2003. 350 с.
7. Міщенко, В.С. Інституціональний розвиток сфери поводження з відходами в Україні: на шляху європейської інтеграції/ В.С. Міщенко, Ю.М. Маковецька, Т.Л. Омеляненко. – К. : ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку» НАН України, 2013. 192 с.
8. Закон України «Про відходи». URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/187/98-вр>
9. Экосистемный подход. Приложение к Решению КС V/6 Конференций сторон Конвенции о биологическом разнообразии. URL: <http://www.cbd.int/doc/decisions/cop-05/full/cop-05-dec-ru.pdf>

Кобзарь Е. М.

Государственное учреждение «Институт экономики природопользования и устойчивого развития Национальной академии наук Украины»

ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО УЩЕРБА ОТ ЗАГРЯЗНЕНИЯ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ ОТХОДАМИ С ПОЗИЦИЙ ЭКОСИСТЕМНОГО ПОДХОДА

Резюме

Обоснована необходимость поиска адекватных подходов к оценке ущерба от загрязнения окружающей природной среды отходами с целью обеспечения эффективной государственной экологической политики. В связи с этим реальная стоимостная оценка потерь на основе экосистемного подхода может стать действенным инструментом регулирования природопользования. Исследован механизм возникновения и основные факторы формирования ущерба от размещения отходов в окружающей среде с позиций экосистемного подхода. Определены особенности и проблемы при оценке ущерба от загрязнения окружающей природной среды отходами с позиций экосистемного подхода.

Ключевые слова: экосистемный подход, экосистемные функции, экономический ущерб, косвенный ущерб, отходы.

Kobzar O. M.

Public Institution «Institute of Environmental Economics and Sustainable Development of the National Academy of Sciences of Ukraine»

FACTORS OF FORMATION OF ECONOMIC DAMAGE FROM ENVIRONMENTAL POLLUTION BY WASTE FROM POSITIONS OF ECOSYSTEM APPROACH

Summary

The necessity of finding adequate approaches to the assessment of damage from environmental pollution by waste in order to ensure an effective state environmental policy is substantiated. In this regard, the real assessment of damage based on the ecosystem approach is an effective tool for regulating environmental management. The mechanism of occurrence and the main factors of damage formation from environmental pollution by waste from the standpoint of the ecosystem approach are investigated. The peculiarities and problems in the assessment of damage from environmental pollution by waste from positions of ecosystem approach are determined.

Key words: ecosystem approach, ecosystem functions, economic damage, indirect damage, waste.

РОЗДІЛ 7

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.5:331.31

Оверчук В. А.

Донецький національний університет імені Василя Стуса

ВІДДАЛЕНА ПРАЦЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ОСІБ З ІНВАЛІДНІСТЮ

У статті розглянуто сучасні форми організації праці, що передбачають виконання завдань поза приміщенням роботодавця. До віддаленої праці віднесено надомну працю та телероботу. Проаналізовано стан їх правового регулювання в Україні. Розглянуто можливості та передумови використання їх для працевлаштування осіб з інвалідністю. На основі проведеного дослідження сформовано основні напрями для підвищення рівня зайнятості осіб з інвалідністю завдяки формі віддаленої праці.

Ключові слова: особа з інвалідністю, віддалена праця, надомна праця, телеробота, дистанційна зайнятість, працевлаштування.

Постановка проблеми. У сучасному суспільстві трудова діяльність розглядається не лише як джерело доходів для забезпечення потреб людини, а й як можливість її особистісного розвитку та самореалізації. Залучення до економічно активного життя суспільства дозволяє відчувати себе його частиною, що дуже важливо для особливо вразливих верств населення, до яких, зокрема, відносяться особи з інвалідністю. Державою передбачений комплекс заходів їх реабілітації, що охоплює професійну і трудову реабілітацію, які створюють передумови для працевлаштування осіб з інвалідністю через набуття необхідної кваліфікації та трудових навичок, а також спрямовані на формування належних умов на робочих місцях. Водночас з урахуванням наявних у потенційних працівників обмежень функціональних можливостей, зумовлених інвалідністю, постає питання використання усього розмаїття форм соціально-трудова відносин між роботодавцем та працівником.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У наукових публікаціях активно висвітлюються питання використання різних варіантів трудових відносин між роботодавцем та працівником, до останніх публікацій належать роботи О.П. Дяків [1], В.П. Кохана [2], Я.В. Свічкарьової [3]. Дистанційна зайнятість виступала об'єктом дослідження у роботах С.В. Вишновецької [4], О.В. Демченко [5], О.Ю. Минюк та Д.І. Минюк [6].

Однак проблемам використання вищезазначених форм із метою працевлаштування осіб з інвалідністю присвячена невелика кількість публікацій, більш ранніх, що стосуються використання надомної праці (Г.В. Гаврюшенко [7]), та тих, що розглядають дистанційну роботу у контексті сприяння зайнятості осіб з інвалідністю (І.В. Заюков, О.І. Стахов [8]).

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на велику різноманітність понять та форм, що аналізуються дослідниками, недостатньо уваги приділено можливостям працевлаштування осіб з інвалідністю з використанням найсучасніших тенденцій на ринку праці.

Мета статті. Метою статті є аналіз форм зайнятості працівників у контексті збільшення мож-

ливостей працевлаштування осіб з інвалідністю в умовах відкритого ринку праці.

Виклад основного матеріалу. Право на працю є одним із ключових у сучасному суспільстві, що закріплено у національних та міжнародних нормативних документах. Стрімка зміна економічного життя, форм та засобів виробництва зумовила виникнення нових форм взаємодії між працівниками та роботодавцями. Змін зазнають ключові характеристики найманої праці, такі як розташування робочого місця, тривалість робочого часу, форма представлення та контроль результатів роботи, способи та форми оплати. Зазначені зміни дають переваги зацікавленим сторонам у економії ресурсів, але водночас зумовлюють виникнення ризику недотримання прийнятих соціальних норм.

Відповідно до українського законодавства держава здійснює заходи, спрямовані на працевлаштування окремих категорій громадян, до яких належать і особи з інвалідністю. З огляду на це важливо аналізувати нові форми праці щодо можливості їх використання для підвищення рівня зайнятості цієї групи населення.

У законодавстві України, зокрема у Кодексі законів про працю, закріплено можливість виконання роботи неповний робочий час, тобто працювати неповний робочий день чи тиждень. Окремо підкреслено можливість працевлаштування таким чином осіб з інвалідністю. Зазначений варіант трудових відносин відповідно врегульований.

Популярний напрям розвитку трудових відносин, який ґрунтується на використанні послуг посередників (кадрових агентств), що класифікується як запозичена праця, на нашу думку, не є рекомендованим для осіб з інвалідністю. Такий вид трудових відносин передбачає більший рівень мобільності працівників, що важко може бути реалізовано особам з інвалідністю. Крім того, використання праці осіб з інвалідністю може вимагати від роботодавця додаткових зусиль для формування прийнятних умов праці, а такий вид трудової діяльності характеризується меншою захищеністю прав працівників.

Проте у світі набули поширення форми зайнятості, що можуть бути узагальнені терміном «віддалена праця», що акцентує увагу на

розташуванні робочого місця працівника поза межами підприємства, установи та організації. До віддаленої праці належить надомна праця та телеробота.

Міжнародною організацією праці прийнято Конвенцію про надомну працю № 177 від 20.06.1996 [9], у якій до надомної праці відносять роботу, яку особа, що називається надомником, виконує:

1) за місцем її проживання або в інших приміщеннях за її вибором, але не у виробничих приміщеннях роботодавця;

2) за винагороду;

3) з метою виробництва товарів або послуг, згідно з вказівками роботодавця, незалежно від того, хто надає обладнання, матеріали або інші ресурси, що використовуються, якщо тільки ця особа не має у своєму розпорядженні такої міри автономії та економічної незалежності, яка потрібна для того, щоб вважати її незалежним працівником відповідно до національного законодавства чи судових рішень.

Особи із статусом найманих працівників не стають надомниками в розумінні цієї Конвенції через сам лише факт виконання ними від часу до часу роботи як найманими працівниками вдома, а не на своєму звичайному робочому місці. Зазначений документ має тільки інформаційний характер для вітчизняного ринку праці, адже він не був ратифікований.

Вітчизняним законодавством передбачено можливість виконання роботи вдома, що зумовлює існування такого поняття, як «надомна праця». Відповідно до статті 179 Кодексу законів про працю за бажанням жінка або інші особи, які фактично доглядають за дитиною в період перебування їх у відпустці для догляду за дитиною, можуть працювати на умовах неповного робочого часу або вдома [10]. Визначення терміна «надомна робота» у зазначеному документі не дається. В Україні не заборонено укладати трудові договори про виконання роботи вдома, якщо їх умови не суперечать чинному законодавству.

Щодо можливості застосування надомної праці для осіб з інвалідністю зазначено у статті 18 Закону України «Про основи соціальної захищеності осіб з інвалідністю». Так, особам з інвалідністю, які не мають змоги працювати на підприємствах, в установах, організаціях, Державна служба зайнятості сприяє у працевлаштуванні з умовою про виконання роботи вдома [11].

Поняття «надомники» визначено у Методичних рекомендацій щодо визначення робочого місця, схвалених протоколом Міністерства праці України від 21.06.95 р. № 4 [12], у якому вказано, що надомники – це робітники, робоче місце яких збігається територіально з місцем їх мешкання. Їхні робочі місця оснащені в основному інструментом, приладами та невеличкими верстатами. Одразу варто зауважити необхідність актуалізації зазначеного документу, що не враховує істотні зміни у функціонуванні ринку праці та вітчизняної економіки загалом.

Вимоги щодо надомної праці в Україні регулюються ще старішим нормативним документом, а саме Положенням про умови праці надомників, затвердженим постановою Держкомпраці СРСР і Секретаріату ВЦРПС від 29.09.81 № 275/17-99, з урахуванням, що його норми, які суперечать законодавству України, не діють, а також колективним та трудовим договорами. На них поширюються норми КЗпП України [13].

У вказаному документі передбачено, що трудовий договір із надомниками укладається, як правило, у письмовій формі. У ньому мають бути найбільш повно викладені як основні, так і додаткові умови, що визначають взаємні обов'язки сторін. Прийняття на роботу надомника оформляється наказом (розпорядженням) роботодавця [13].

Водночас натепер законодавством про працю не прописано будь-яких юридичних наслідків для сторін договору в разі недотримання його письмової форми, у тому числі визнання договору в такому разі недійсним [14].

У Положенні передбачено можливість використання надомниками матеріалів та знарядь і засобів праці, виділених підприємством або придбаних за рахунок його коштів. Роботодавець може дозволити надомникам виготовлення виробів для підприємства із власних матеріалів і з використанням особистих механізмів та інструментів.

Документ містить архаїчні вимоги щодо використання сфери праці надомників, так, у ньому вказується, що вона повинна бути спрямована, як правило, на виробництво товарів народного споживання і надання окремих видів послуг. Підприємство може використовувати працю надомників і для виготовлення (виконання) інших видів робіт, якщо за характером і технологією виробництва це можливо у надомних умовах та економічно доцільно. На нашу думку, у сучасних умовах не потрібно вводити обмеження якимось сферами діяльності, адже саме економічна доцільність та безпечність з погляду охорони праці та дотримання вимог житлового кодексу і є основними критеріями.

Згідно із цим Положенням, організація у надомних умовах трудових процесів допускається лише для осіб, які мають необхідні житлово-побутові умови, а також практичні навички для виконання цих робіт. Обстеження житлово-побутових умов громадян, що мають бажання працювати вдома, проводиться представниками роботодавця за участю представників профспілкового органу, а у відповідних випадках – і представників санітарного та пожежного нагляду [13]. Знову ж таки варто звернути увагу на зазначені норми. Безумовно, потрібно здійснювати контроль за дотриманням санітарних і гігієнічних норм під час виконання робіт вдома, але, на нашу думку, доцільно було б ввести обмеження для виконання певних робіт вдома, що зокрема пов'язані із шкідливістю умов для самого працівника чи навколишнього середовища. Окремо встановити роботи, для яких потрібен контроль з боку відповідних органів, та залишити частину робіт без додаткових контролюючих заходів, тобто варто було б диференціювати такі роботи за можливістю їх виконання та рівнем контролю. Це дозволить оптимізувати дозвільні процедури для використання праці вдома та дасть змогу підвищити конкурентоспроможність на ринку праці осіб з інвалідністю.

Варто зауважити, що оплата праці надомників провадиться за відрядними розцінками за фактично виконані роботи або вироблену продукцію, що відповідає встановленим вимогам до її якості. Оскільки надомники розподіляють робочий час на свій розсуд і оплата праці провадиться за фактично виконану роботу, табель обліку робочого часу на таких працівників не ведеться.

Водночас, згідно із листом Міністерства соціальної політики України від 25.11.2015 № 692/13/133-15, роботодавець зобов'язаний вести облік усіх надомників, яким він надає роботу,

та вести реєстраційні листи робочих завдань, доручених надомнику, із зазначенням часу, відведеного для виконання завдань; тарифних ставок оплати праці; витрат, пов'язаних з виконанням для підприємства роботи вдома (електроенергія, вода тощо) [13].

Щодо надомної праці важливим є те, що робота вдома розглядається як один із варіантів наявних вакансій, про що повідомляється до Державної служби зайнятості під час подання форми № 3-ПН «Інформація про попит на робочу силу (вакансії)» [15].

Надомні працівники враховуються під час визначення облікової кількості штатних працівників підприємств у формуванні звітності, якщо вони уклали трудовий договір із підприємством про виконання роботи вдома особистою працею. До облікової кількості штатних працівників надомники включаються за кожний календарний день як цілі одиниці [16]. Зазначений момент дуже важливий, на нашу думку, з позиції виконання нормативу роботодавцями щодо працевлаштування осіб з інвалідністю. Адже надомна праця є варіантом, за якого підприємство може дотримуватися встановленого законодавством нормативу, а особа з інвалідністю – працювати вдома. Використанню надомної праці для працевлаштування осіб з інвалідністю присвячена публікація Г.В. Гаврюшенко [7], але автор пропонує створювати окремі підприємства надомної праці для використання на них роботи осіб з інвалідністю. Цьому передують низка заходів організаційного та інституційного характеру. Зазначений варіант передбачає визначення усіх потенційних працівників надомників, повного переліку можливих робіт, що можуть бути таким чином виконані. Водночас використання надомної праці для окремих завдань чи працівників можна запровадити на підприємствах на базі інформації про наявні вакансії та осіб з інвалідністю, що звернулися до Державної служби зайнятості. Важливо зауважити, що для застосування цієї форми праці потрібно доопрацювати нормативне забезпечення та особливу увагу звернути на поінформованість зацікавлених сторін у можливості такого варіанту працевлаштування.

Серед публікацій, що розглядають нестандартні нетипові гнучкі форми зайнятості, збільшилася кількість присвячених дистанційній зайнятості.

«Дистанційна зайнятість» – термін, що використовуються для позначення роботи не за місцем розташування роботодавця і застосування при цьому інформаційно-комунікаційних технологій [2]. Як синонім дистанційної зайнятості часто застосовують термін іноземного походження «телеробота».

Для трактування цього терміна переважна кількість дослідників наводять саме дві зазначені вище особливості щодо місця розташування робочого місця та способу комунікацій між працівниками та роботодавцем. На практиці у різних країнах, переважно з розвинутою економікою, склалися види професійної діяльності та виконуваних робіт чи наданих послуг, що здійснюються за таким варіантом організації праці. Таким чином часто працюють програмісти, дизайнери, ріелтери, редактори, мультиплікатори, ілюстратори, фахівці обробки баз даних і програмісти, проєктувальники, інженери, маркетингові фахівці, медичні фахівці, журналісти, аналітики, автори текстів, коректори, рецензенти, координатори проєктів, торгові представники та інші. Широ-

кого розповсюдження віртуальна робота отримала в таких сферах діяльності, як журналістика, консалтинг, програмування [17].

Поряд із виділенням дистанційної зайнятості як окремого явища у певних наукових публікаціях, має місце позиція низки авторів, що дистанційна зайнятість, або ж телеробота, є не що інше, як нова організаційна форма надомної праці, що являє собою роботу висококваліфікованих фахівців, які для виконання функціональних обов'язків використовують сучасні інформаційні та телекомунікаційні технології. І відмінність її ґрунтується переважно на тому, що традиційна надомна праця – переважно ручна праця невисокої кваліфікації з використанням найпростішого обладнання [2].

Більш доречно, на нашу думку, як основну характеристику зазначених форм організації праці розглядати їх віддаленість від роботодавця, що дозволяє об'єднати їх терміном «віддалена праця». Водночас між надомною працею та телероботою є такі відмінності:

- у місці розташування робочого місця працівника (тільки вдома чи будь-де поза місцем розташування роботодавця);

- у способі подання результатів та контролю за результатами роботи (через мережу інтернет або ж безпосередньо у вигляді готових виробів, наданих послуг чи виконаних робіт);

- у переважному характері виконуваних робіт (висококваліфікована праця чи низькокваліфікована ручна або слабо автоматизована праця).

Характеризуючи зазначені форми організації праці, дослідники виділяють переваги, які отримують від них працівники, органи місцевого самоврядування, роботодавці. До найбільш явних переваг відноситься можливість зменшення безробіття серед таких груп населення, як особи з інвалідністю, молодь, жінки з малими дітьми.

Розглядаючи телероботу як спосіб підвищення зайнятості осіб з інвалідністю, потрібно врахувати, що перераховані вище професії передбачають наявність переважно високої кваліфікації для затребуваності на ринку праці. Це підкреслює необхідність отримання якісної освіти особам з інвалідністю. І йдеться не обов'язково про вищу освіту, а про вміння виконувати певну роботу на рівні, необхідному для ринку праці.

Телеробота може використовуватися роботодавцем як основний варіант організації праці або ж для окремих працівників. З огляду на це на рівні держави потрібно докласти зусиль для створення передумов залучення осіб з інвалідністю до трудової діяльності у вигляді віддаленої праці.

Популярний у світі вид зайнятості, що має назву фріланс, не передбачає оформлення трудових відносин між працівником та роботодавцем. Працівник у цьому разі є самозайнятою особою.

Перешкодами для використання зазначених форм віддаленої праці є їх загальна неврегульованість. Крім того, є потреба у здійсненні низки заходів, спрямованих на активізацію надомної роботи або телероботи саме серед осіб з інвалідністю. Комплекс необхідних завдань, які, на нашу думку, потрібно виконати, наведений на рисунку 1.

Формування нормативної бази передбачає оновлення застарілих нормативних документів, а саме тих, що стосуються поняття, вимог та відповідальності за дотримання норм трудового законодавства під час дистанційного виконання роботи.

Прийняття необхідних нормативних актів потрібно поєднати із можливістю введення до

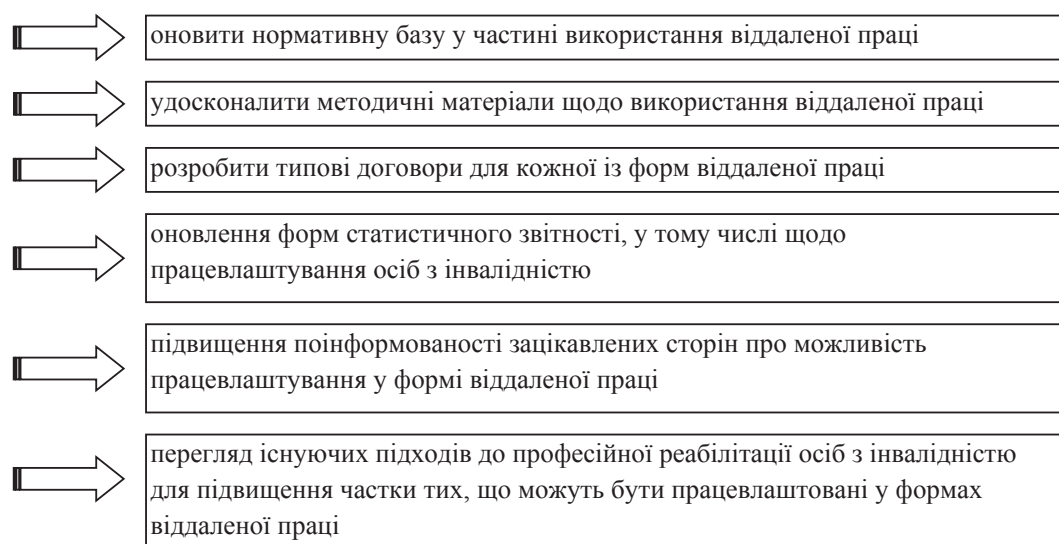


Рис. 1. Заходи для активізації використання віддаленої праці під час працевлаштування осіб з інвалідністю (розроблено автором)

єдиного інформаційного автоматизованого банку даних Фонду соціального захисту інвалідів інформації, необхідної для пошуку потенційних віддалених працівників та їхніх потенційних роботодавців.

Висновки та пропозиції. Віддалена праця дозволяє подолати певні фізичні обмеження осіб з інвалідністю, що пов'язані з необхідністю виконання завдань у приміщеннях роботодавця, переважно непристосованих. Для роботодавців використання праці віддалених працівників дає змогу виконати

норматив з працевлаштування осіб з інвалідністю, і не тільки формально, а й отримати виконану роботу. Надомна праця та телеробота охоплюють завдання різного типу, а отже, можуть охопити різних за рівнем освіти, кваліфікації осіб з інвалідністю. Поряд із використанням зазначених форм зайнятості окремої уваги заслуговують заходи для підвищення рівня самозайнятості осіб з інвалідністю шляхом застосування для їх реалізації як фізичних осіб-підприємців або ж працівників, що здійснюють незалежну професійну діяльність.

Список використаних джерел:

1. Дяків О.В. Сучасні особливості трансформації форм зайнятості в регіоні та перспективи їх розвитку. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/14806/1/%D0%A1%D0%A2%D0%90%D0%A2%D0%AF%D0%94%D0%AF%D0%9A%D0%86%D0%92%20%D0%9A%D0%98%D0%87%D0%92%202014.pdf>
2. Кохан В.П. Нестандартна зайнятість в Україні: виклики часу. Право та інноваційне суспільство. 2013. № 1. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pric_2013_1_11
3. Свічкарьова Я.В. Співвідношення телероботи та надомної праці. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія «ПРАВО»*. 2013. № 1062. Вип. 14. С. 137–141.
4. Вишновецька С. В. Дистанційна робота як форма нетипової зайнятості: проблеми правового регулювання. *Правова держава. Щорічник наукових праць Інституту держави і права ім. В. М. Корецького НАН України*. 2016. Вип. 27. С. 225–232.
5. Демченко О.В. Дистанційна праця. Реформування трудового законодавства України в межах євроінтеграції *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія «ПРАВО»*. 2014. № 1137. Вип. 18. С. 138–140.
6. Минюк О.Ю., Минюк Д.І. Дистанційна зайнятість в Україні: поняття та проблеми правового регулювання. Порівняльно-аналітичне право. 2018. № 1. URL: http://www.par.in.ua/1_2018/46.pdf (дата звернення 23.12.2018)
7. Гаврюшенко Г.В. Надомна форма організації праці – шлях до підвищення рівня зайнятості осіб з інвалідністю. С. 170–178. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/8790/18-Gavryshenko.pdf>
8. Заюков І.В., Стахов О.І. Проблеми та перспективи зайнятості інвалідів в Україні. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2015. № 1 (29). С. 127–132.
9. Конвенція про надомну працю від 20.06.1996 № 1771. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/993_327 (дата звернення 23.12.2018).
10. Кодекс законів про працю: Закон України від 10.12.1971 № 322-VIII. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/322-08/radan982#n982> (дата звернення 22.12.2018).
11. Про основи соціальної захищеності осіб з інвалідністю в Україні: Закон України від 21.03.1991 № 875-XII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/875-12> (дата звернення 19.12.2018).
12. Методичні рекомендації щодо визначення робочих місць: рекомендації Міністерство праці України від 21.06.1995 № 4. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0004205-95> (дата звернення 21.12.2018).
13. Щодо праці надомників : лист Міністерства соціальної політики України від 25.11.2015 № 692/13/133-15. URL: <https://www.medoc.ua/uk/blog/pro-osoblivosti-praci-nadomnikiv-vid-minsocpolitiki> (дата звернення 13.12.2018).
14. Надомна праця: основні вимоги. Інтерактивна бухгалтерія: веб-сайт. URL: <http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/openews/108742> (дата звернення 19.12.2018).
15. Про затвердження форми звітності № 3-ПН «Інформація про попит на робочу силу (вакансії)» та Порядку її подання: наказ Міністерства соціальної політики України від 31.05.2013 № 316. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0988-13> (дата звернення 12.12.2018).
16. Про затвердження Інструкції зі статистики кількості працівників наказ Державного комітету статистики України від 28.09.2005 № 286. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1442-05> (дата звернення 21.12.2018).
17. Крикавський Є.В., Леонова С.В. Телеработа: ідентифікація та переваги використання С. 66–68 URL: http://mo.lp.edu.ua/images/PDF/Zbirnyk_tez_2018.pdf (дата звернення 21.12.2018).

Оверчук В. А.

Донецкий национальный университет имени Василия Стуса

УДАЛЕННЫЙ ТРУД КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ТРУДОУСТРОЙСТВА ЛИЦ С ИНВАЛИДНОСТЬЮ

Резюме

В статье рассмотрены современные формы организации труда, предусматривающие выполнение задач вне помещения работодателя. К удаленному труду отнесены надомный труд и телеработа. Проанализировано состояние их правового регулирования в Украине. Рассмотрены возможности и предпосылки использования их для трудоустройства лиц с инвалидностью. На основе проведенного исследования сформулированы основные направления для повышения уровня занятости лиц с инвалидностью посредством удаленной работы.

Ключевые слова: лицо с инвалидностью, удаленная работа, надомная работа, телеработа, дистанционная занятость, трудоустройство.

Overchuck V. A.

Donetsk National University named after Vasyl Stus

REMOTE WORK AS A TOOL FOR IMPROVING THE LEVEL OF EMPLOYMENT OF PEOPLE WITH DISABILITY

Summary

The article deals with modern forms of organization of work, which involve the execution of tasks outside the employer's premises. These forms of remote work include homework and telework. The state of their legal regulation in Ukraine is analyzed. The possibilities and preconditions of their use for employment of persons with disabilities are considered. On the basis of the conducted research, the main directions for increasing the employment rate of persons with disabilities were formed due to the form of remote work.

Key words: person with disabilities, remote work, home work, telework, distance employment, employment.

РОЗДІЛ 8

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.2

Бечко П. К.
Власюк С. А.
Бондаренко Н. В.

Уманський національний університет садівництва

ОПОДАТКУВАННЯ АГРАРІЇВ В УКРАЇНІ: РЕАЛІЇ І ПЕРСПЕКТИВИ

У статті досліджено механізм функціонування спеціального режиму оподаткування сільськогосподарських виробників. Проаналізовано державну підтримку сільськогосподарських товаровиробників Черкаської області, здійснено порівняння індексів зростання доданої вартості та обсягів виробництва промислової та сільськогосподарської продукції по Україні і Черкаській області. Запропоновано відновлення спеціального режиму оподаткування ПДВ для фермерських господарств.

Ключові слова: єдиний податок, сільське господарство, податок на додану вартість, дотації, субсидії, державна підтримка.

Постановка проблеми. Сільське господарство традиційно схильне до активного державного втручання навіть за ринкових умов господарювання. Це виявляється, зокрема, в особливих умовах оподаткування, наданні податкових пільг та переваг під час оподаткування (оподаткування єдиним податком четвертої групи). З набуттям Податковим кодексом України чинності оподаткування сільського господарства постійно реформується, однак це не гарантує його досконалості. Нестабільність, складність та неоднозначність податкового законодавства, виражений фіскальний характер за умови зменшення ролі регулюючої та стимулюючої функцій, недостатнє використання податкових механізмів задля стимулювання інвестиційної, інноваційної та підприємницької активності, розширення виробництва унеможливають повноцінне виконання податковою системою своїх функцій в аграрному секторі економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика методології фінансово-економічних досліджень, зокрема спеціального режиму оподаткування аграріїв, перебуває в полі зору багатьох вчених. Зокрема, ці дослідження знайшли своє відображення в працях П.К. Бечка, О.Д. Данілова, В.В. Захожай, А.І. Крисоватого, О.В. Олійник, В.Ф. Піхоцького, К.А. Приб, І.Д. Якушик, Б.П. Яреми.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В Україні податкове стимулювання аграріїв шляхом застосування пільг та субсидій було недостатньо ефективним та не приносило очікуваних результатів. Незважаючи на наявність цілої низки наукових досліджень, за ступенем мінливості податкового законодавства залишається відкритою дискусія щодо спеціального режиму оподаткування аграріїв.

Мета статті полягає в теоретичному обґрунтуванні значущості стимулювання аграріїв за допомогою спеціального режиму оподаткування, що дасть змогу аргументувати рекомендації щодо їх практичного застосування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вітчизняна аграрна галузь є однією з пріоритетних серед галузей національної економіки. У 2017 р. сума чистого прибутку по сільськогосподарських підприємствах порівняно з 2010 р.

зросла в 4,5 рази, склавши 78 457,7 млн. грн. за частки прибуткових підприємств у 86,7%. Рівень сукупної рентабельності у 2017 р склав 23,5%. Особливості аграрного виробництва пов'язані з об'єктивними умовами, які не відіграють суттєвої ролі для більшості галузей національної економіки. Залежність від природних умов, сезонність, нерегулярність надходження доходів суттєво впливають на організацію та ефективність галузі, обумовлюють порядок оподаткування сільськогосподарських товаровиробників. Під час формування системи аграрного оподаткування вони враховуються таким чином: залежність виробництва від природних умов передбачає високий ризик отримання збитків, що обумовлює необхідність наявності в податковій системі додаткових можливостей, таких як відстрочка податкових платежів, податковий кредит, перенесення збитків на майбутні податкові періоди.

Сезонність виробництва та нерівномірність отримання доходу протягом року визначає використання тривалого звітного періоду, а перенесення обов'язку сплати податкових платежів на кінець року зумовлює спеціальний режим оподаткування. До набрання чинності Податковим кодексом України сільськогосподарські товаровиробники оподатковувалися фіксованим сільськогосподарським податком, набуття чинності яким відбулось 1 січня 1998 р. Адміністрування цього податку здійснювалося за стабільного грошового оцінювання землі, що слугувала базою оподаткування та стабільних ставок цього податку. Відповідно до зміни Податкового кодексу України з 1 лютого 2015 р. суттєво змінився порядок справляння фіксованого сільськогосподарського податку (ФСП). Колишні платники ФСП з 1 січня 2015 р. є платниками єдиного податку (ЄП) спеціальної (четвертої) групи, тобто з можливістю застосовування спрощеної системи оподаткування доходів на основі використання як бази оподаткування нормативної грошової оцінки землі, як це відбувалось до прийняття відповідного законопроекту. При цьому права їх власності та користування земельними ділянками повинні бути оформлені та зареєстровані відповідно до чинного законодавства. До цього відповідна норма в податковому законодавстві була відсутня. Оподаткування єдиним податком аграріїв (четверта

група) негативно вплинуло на конкурентоспроможність виробництва внаслідок запровадження щорічної індексації бази оподаткування відповідно до змін до Податкового кодексу України, що набрав чинності 1 січня 2015 р. Зокрема, для сільськогосподарських товаровиробників запроваджена індексація бази оподаткування, наслідком якого є зростання податкових зобов'язань за цим податком у 6,5 разів на один гектар сільськогосподарських угідь. Крім того, для сільськогосподарських товаровиробників 1 січня 2015 р. втричі збільшені ставки єдиного податку (четверта група). Якщо у 2014 р. середній розмір ФСП з гектара сільгоспугідь складав менше 6 грн./га, то у 2015 р. відповідний обов'язковий платіж перевищив 115 грн./га, тобто він збільшився у понад 19 разів.

До 1 січня 2016 р. на сільськогосподарські товаровиробники поширювався спеціальний режим оподаткування податком на додану вартість, сутність якого полягала в тому, що вся сума ПДВ залишалася в розпорядженні сільськогосподарського товаровиробника та спрямовувалась на витрати виробництва. Законом «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 р.» [1] передбачені зміни в оподаткуванні аграріїв, внаслідок чого суттєво зменшився розмір ПДВ, що залишався в розпорядженні підприємств. На 2016 р. державна підтримка сільськогосподарських підприємств у вигляді ПДВ залежала від спеціалізації аграріїв, зокрема, ті з них, які спеціалізувались на вирощуванні рослинницької продукції 85% ПДВ спрямовували в бюджет, а решту використовували на власні потреби. За спеціалізації аграріїв на вирощуванні свиней та птиці 50% ПДВ спрямовувалися в бюджет, а решта залишалась у їх розпорядженні, а за спеціалізації з вирощування ВРХ 85% податку залишалися в розпорядженні суб'єкта господарювання, а 15% спрямовувалися в бюджет. Про результати державної фінансової підтримки щодо застосування спеці-

ального режиму оподаткування ПДВ, який був чинним до 1 січня 2017 р. свідчать дані (табл. 1). З набранням чинності змін до Податкового кодексу України суттєво змінився розмір державної підтримки за рахунок адміністрування ПДВ. У 2016 р. порівняно з 2015 р. розмір ПДВ, що залишався в розпорядженні аграріїв, скоротився на 258,2 млн. грн., а порівняно з 2012 р. – на 184,8 млн. грн. З набранням чинності змін до Податкового кодексу України суттєво змінився розмір державної підтримки за рахунок адміністрування ПДВ. У 2016 р. порівняно з 2015 р. розмір ПДВ, що залишався в розпорядженні аграріїв, скоротився на 258,2 млн. грн., а порівняно з 2012 р. – на 184,8 млн. грн.

Найбільша сума щодо зниження розміру ПДВ має місце в рослинницькій галузі, оскільки в розпорядженні сільськогосподарських товаровиробників залишалось лише 15% від суми ПДВ по галузі. У 2016 р. порівняно з 2015 р. сума ПДВ від реалізації сільськогосподарської продукції скоротилась на 177,5 млн. грн., склавши 40,2 млн. грн. За тваринницькою галуззю сума ПДВ, що залишається в розпорядженні аграріїв області, у 2016 р. порівняно з 2015 р. скоротилась на 80,0 млн. грн.

З 1 січня 2017 р. на вимогу МВФ скасований спеціальний режим оподаткування для сільськогосподарських товаровиробників, натомість запроваджена бюджетна дотація для розвитку та стимулювання виробництва. Згідно з даними Державної служби статистики області сільськогосподарські товаровиробники області у 2016 р. отримали дотацію в розмірі 37 644 тис. грн., з яких на розведення свійської птиці спрямовувались 2,9% від загальної суми суб'єктів господарювання аграрного виробництва країни [2].

Наведені дані свідчать про несуттєві розміри державної підтримки аграріїв області. За досліджуваний період сума ПДВ, що залишається в розпорядженні сільськогосподарських підприємств до 2016 р., складала найбільшу частку.

З відміною спеціального режиму оподаткування податком на додану вартість аграріїв запро-

Таблиця 1

Розмір та структура державної підтримки сільськогосподарських підприємств Черкаської області, тис. грн.

Показник	2012 р.		2013 р.		2014 р.		2015р.		2016р.		2016 р. до 2012 р. (+,-)
	млн. грн	%	млн. грн	%	млн. грн	%	млн. грн	%	млн. грн	%	
Одержано коштів, всього	332,2	100	314,3	100	643,3	100	356,8	100	101,4	100	-230,8
зокрема, за рахунок бюджетних дотацій	59,1	17,8	48,0	15,3	266,8	41,5	10,1	2,8	11,7	1,3	-47,4
за рахунок ПДВ	273,1	82,2	266,3	84,7	376,5	58,5	346,8	97,2	88,3	98,7	-184,8
Спрямовано на розвиток рослинництва, всього	134,9	40,6	108,0	34,4	278,2	43,2	217,4	60,9	40,2	39,6	-94,7
зокрема, за рахунок бюджетних дотацій	45,7	3,8	39,5	12,6	0,04	0,1	0,05	0,1	0	0	-45,7
за рахунок ПДВ	89,2	26,8	68,5	21,8	278,2	43,1	217,4	60,8	40,2	39,6	-4,9
Спрямовано на розвиток тваринництва, всього	195,5	58,8	206,3	65,6	350,8	54,5	138,8	38,9	60,6	59,8	134,9
зокрема, за рахунок бюджетних дотацій	11,6	3,5	8,5	2,7	252,5	39,2	9,7	2,7	11,3	1,0	-0,3
за рахунок ПДВ	183,9	55,3	197,8	62,9	98,3	15,3	129,2	36,2	49,2	54,3	-134,7
Спрямовано на розвиток інших галузей, всього	1,8	0,6	-	-	14,3	2,3	0,5	0,2	0,6	0,1	-1,2
зокрема, за рахунок бюджетних дотацій	1,8	0,6	-	-	14,3	2,3	0,3	0,1	0,6	0,1	-1,2
за рахунок ПДВ	-	-	-	-	-	-	0,2	0,1	-	-	-

Джерело: складено авторами за даними [2]

ваджено державну програму «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі», якою передбачено державну підтримку аграріїв країни в сумі 4,0 млрд. грн [3]. Така підтримка переважно спрямовується на розвиток тваринництва, зокрема виробництво молока, садівництва, виноградарство, овочівництво, ягідництво, тобто ті сектори, які не мають значної частки експорту. Важливою віхою державної підтримки аграрного сектору економіки є нові законодавчі норми, прийняті Верховною Радою України, якими передбачено спрямування 1% від вартості реалізованої сільськогосподарської продукції. Таким чином, фінансова підтримка аграріїв країни у 2017 р. становила 5,5 млрд. грн. Механізм державної підтримки аграріїв функціонує в автоматичному режимі, що дає змогу отримувати ними пряме бюджетне фінансування за умови подання податкової декларації із зазначенням фактично сплачених до бюджету сум податку на додану вартість. Без додаткової перевірки податкової декларації бюджетна підтримка автоматично перераховується до бюджету.

Більшість суб'єктів аграрного виробництва Черкащини спеціалізується на виробництві рослинницької продукції. З огляду на це скористатися фінансовою підтримкою вони не мають можливості, оскільки переважна сума коштів бюджетної підтримки, відповідно до нових законодавчих вимог, спрямовується на розвиток птахівництва великотварного птахокомплексу, розміщеного в Канівському районі, який отримує лівову частку прибутків сільськогосподарських підприємств області. Результати дослідження свідчать про те, що з відміною спеціального режиму ПДВ для аграріїв, зростання бази та ставок оподаткування єдиним податком (четверта група) сільськогосподарські підприємства всіх організаційно-правових форм потребують державної підтримки, здатної забезпечити нарощування ними обсягів виробництва та реалізації продукції, отже, забезпечити не лише продовольчу, але й економічну безпеку країни. З огляду на це пропонуємо розподіляти бюджетні кошти всіх суб'єктів господарювання аграрного виробництва в розрахунку на 1 грн. виручки від реалізації.

Про результати відміни державної підтримки сільськогосподарських підприємств Уманського району свідчать дані (табл. 2).

Результати проведених досліджень по суб'єктах господарювання аграрного виробництва Уманського району свідчать про те, що спеціальний

режим оподаткування ПДВ суттєво впливав на фінансові результати їх діяльності та конкурентоспроможність. Підтвердженням цього є дані по підприємству ФГ АФ «Базис», що в середньому за 2013–2015 рр. спрямувало ПДВ на розвиток виробництва в сумі 1 963,0 тис. грн., розмір суми ПДВ за 2016 р. суттєво скоротився, склавши 33,9% від середньорічної суми за 2013–2015 рр. Аналогічна ситуація спостерігається по інших підприємствах. Найбільших втрат від скасування спеціального режиму оподаткування ПДВ зазнав ТОВ «Берестівець», розмір ПДВ по якому, що залишався в розпорядженні підприємства, складав 2 481,7 тис. грн.

Все це свідчить про передчасність скасування спеціального режиму ПДВ для сільськогосподарських підприємств. В особливо важкому фінансовому стані залишилися фермерські господарства, в яких широко розвинені спеціалізація виробництва та не суттєві за розміром сільськогосподарські угіддя, які перебувають у їх володінні, зокрема на умовах оренди.

Державної підтримки найбільше потребують фермерські господарства. З огляду на це пріоритетним завданням на сучасному етапі розвитку аграрної галузі є відновлення спеціального режиму оподаткування ПДВ для фермерських господарств з площею до 2 тис. га, що має стати стержнем розвитку, результативності та ефективності їх діяльності, а також суттєво підвищить рівень конкурентоспроможності.

Світовий досвід господарювання свідчить про те, що надання субсидій сільському господарству в країнах з розвинутими ринковими відносинами здійснюється за рахунок доданої вартості, як правило, галузей промисловості. В промисловості можливим є прогресивне застосування технологій, значно коротший процес виробництва, галузі промисловості не залежать від природних умов, тривалість обертання обігових активів значно менше, ніж у сільськогосподарському виробництві.

Показники зростання доданої вартості в промисловості та сільському господарстві України й Черкаської області представлені в табл. 3.

Результати дослідження свідчать про те, що надавати пріоритетності аграрній галузі за сучасних умов економічно невиправдано. Оскільки аграрна галузь є дотаційною, то отримувати асигнування для підтримки галузі можна виключно перерозподілом доданої вартості, створеної національною економікою. За досліджуваний період індекси зростання промислової продукції у від-

Таблиця 2

Державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників Уманського району під час застосування спеціального режиму оподаткування податком на додану вартість

Суб'єкт господарювання	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.			
				рослинництво, 15%	виращування свиней, 50%	ВРХ, 85%	всього
ТОВ «Агровіт»	2 582,7	2 932,3	2 814,5	433,5	0	751,2	1 184,7
ДП АФ «Байс Агро»	2 257,2	1 912,9	2 922,5	271,3	0	265,0	536,3
НДГ «Родниківка»	2 320,8	1 159,4	1 917,6	175,2	31,3	49,5	256,0
ТОВ «Берестівець»	2 099,4	2 732,3	2 613,5	525,1	73,9	0	599,0
ТОВ «Аграрій СВПП»	1 829,9	1 026,8	1 715,4	341,2	0	0	341,2
ФГ АФ «Базис»	1 950,9	2 022,4	1 915,7	195,6	95,6	375,7	666,9
ТОВ «Полянецьке»	1 224,9	1 801,1	1 713,9	192,4	9,9	176,5	378,8
АФ «Текуча»	1 299,8	1 317,9	1 549,6	314,2	63,3	0	377,5
ПП «Дмитрушки»	1 183,2	842,3	1 042,9	207,9	0	61,5	269,4
ТОВ АФ «Добро»	1 728,0	1 682,2	1 739,4	140,2	13,2	0	153,4

Джерело: складено авторами за даними джерела [2]

Порівняльні індекси зростання доданої вартості й обсягів виробництва промислової та сільськогосподарської продукції по Україні і Черкаській області

Рік	Індекси зростання промислової продукції, % до попереднього року		Індекси зростання сільськогосподарської продукції в постійних цінах 2010 р., %		Індекси зростання фізичного обсягу доданої вартості, % до попереднього року	
	по Україні	по Черкаській області	по Україні	по Черкаській області	по Україні	по Черкаській області
2007	107,6	124,8	93,5	95,4	101,1	107,8
2008	94,8	133,0	117,1	130,3	87,4	115,5
2009	78,1	70,5	98,2	108,7	103,4	86,6
2010	111,2	117,1	98,5	104,3	103,9	106,0
2011	108,0	103,4	117,5	117,6	117,6	106,8
2012	99,5	94,9	95,5	96,8	108,1	102,2
2013	95,7	95,2	113,3	106,5	108,6	101,4
2014	89,9	94,7	145,1	130,5	108,3	101,0
2015	87,0	90,8	166,0	129,7	125,3	97,8
2016	103,1	106,3	107,6	132,9	120,0	96,0
2017	100,4	99,1	97,8	88,5	111,4	97,8

Джерело: складено авторами за даними джерела [4]

сотках до попереднього року загалом по Україні мали місце у 2007, 2010, 2011, 2016, 2017 рр. У 2009 р. порівняно з 2008 р. спад промислової продукції склав 21,9%. У 2015 і 2016 рр. індекси промислової продукції у відсотках до попереднього періоду склали 89,9% і 87,0% відповідно. По Черкаській області спад промислової продукції мав місце у 2009, 2012, 2013, 2014, 2015, 2017 рр. Водночас зростання сільськогосподарської продукції в постійних цінах 2010 р. загалом по Україні мало місце у 2008, 2011, 2013, 2014, 2015, 2016 рр. По Черкаській області на тлі тотального зменшення бюджетних асигнувань на підтримку аграрної галузі спад виробництва сільськогосподарської продукції спостерігався лише у 2007, 2012, 2017 рр. у 95,4%, 96,8%, 88,5% відповідно до попереднього року. Спад доданої вартості по Україні мав місце лише у 2008 р., а по Черкаській області – у 2009 р., 2015 р., 2016 р., 2017 р. (97,8%, 87,4%, 86,6%, 97,8%, 96,0% відповідно до попереднього року). Це дає підстави стверджувати, що аграрна галузь може розвиватись виключно за умови розвитку промисловості, яка повинна стати рушійною силою національної економіки. Тільки в промисловості із застосуванням передових технологій створюється додана вартість, яка в подальшому може бути спрямована на підтримку аграрного сектору економіки.

Аналіз розвитку світового сільського господарства свідчить про те, що аграрне виробництво в країнах з розвинутими ринковими відносинами є збитковим, тому потребує величезних дотацій з бюджету. Найефективніші у світі виробники сільськогосподарської продукції США та ЄС отримують з бюджету щорічно мільярди доларів допомоги від держави.

Порівнюючи державну підтримку аграріїв країн з розвинутими ринковими відносинами, зокрема ЄС, відзначимо, що у 2009 р. із загального бюджету Європейського Союзу виділено та спрямовано на підтримку аграріїв країн ЄС 57,0 млрд. євро., або 41,0% загального бюджету. У 2012 р. ЄС спрямував на підтримку аграріїв 83,0 млрд. євро, або 20,0% усіх доходів сільськогосподарських товаровиробників. У бюджеті ЄС на 2013 р. на підтримку аграріїв спрямовано 27,0% від суми загального бюджету ЄС, або 42,0 млрд. євро [5]. Такий перерозподіл бюджетних коштів в країнах

з розвинутими ринковими відносинами можливий завдяки розвитку промисловості, де виробляють сучасну та затребувану продукцію. Саме роботизована, цифрова, інтелектуальна промисловість високорозвинених країн з ринковими відносинами здатна покращити інвестиційний клімат, створити додану вартість, яка спрямовується для дотацій в сільське господарство.

За сучасних умов, як свідчать дані статистики по Україні загалом та по регіонах зокрема, має місце деіндустріалізація вітчизняної економіки. Третій рік поспіль зменшуються обсяги промислового виробництва і скороченням найманих працівників та втратою цінних кадрів.

Стратегією національної економіки має стати подальший розвиток промислового виробництва та виробництва аграрної продукції для забезпечення продовольчої безпеки. Курс на перетворення вітчизняної економіки на аграрне виробництво приведе до подальшого загострення соціальної напруги територій, надлишку дешевої робочої сили для розвинених економік. Як стверджує В.В. Панченко, «Україна не повинна бути лише аграрною країною. Ті країни, які продають на біржі лише монопродукцію, наражаються на значні ризики. Україна може мати валютний виторг від постачання аграрної продукції, але її частка в експорті та ВВП не повинна перевищувати 15%» [6]. У вітчизняних фермерів є всі передумови бути конкурентоспроможними на міжнародному ринку. Для цього необхідним є вивчення зарубіжного досвіду в розрізі їх державної підтримки та адаптації його до вітчизняних умов.

Висновки. Зміни в податковій політиці агропромислового комплексу – це одні з ключових вимог МВФ. Результати проведених досліджень свідчать про те, що спеціальний режим оподаткування ПДВ позитивно впливав на фінансові результати діяльності та конкурентоспроможність аграріїв, що свідчить про передчасність його скасування. Необхідним є питання відновлення спеціального режиму оподаткування ПДВ для фермерських господарств. Саме тому для підвищення рівня ефективності та результативності діяльності аграріїв доцільно переглянути й удосконалити систему пільгового оподаткування для максимальної реалізації її потенціалу та подальшого системного реформування.

Список використаних джерел:

1. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 р. : Закон України від 24 грудня 2015 р. № 909-VIII. URL: <https://www.google.com> (дата звернення: 04.01.2019).
2. Статистичний щорічник Черкаської області за 2016 р. / за ред. В.П. Приймак. Черкаси : Державна служба статистики України ; Головне управління статистики у Черкаській області, 2016. 472 с.
3. Про Державний бюджет України на 2017 р. : Закон України від 21 грудня 2016 р. № 1801-VIII. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1801-19> (дата звернення: 06.01.2019).
4. Статистичний щорічник України за 2017 р. / за ред. Є.В. Вернера. Київ : Державна служба статистики України, 2018. 540 с.
5. Бородин К.И. Финансирование общей сельскохозяйственной политики в ЕС. *Международный сельскохозяйственный журнал*. 2015. № 3. С. 13–14.
6. Панченко В.В. Ставка на село чи на заводи? *Експрес*. 2015. № 29.

**Бечко П. К.
Власюк С. А.
Бондаренко Н. В.**

Уманський національний університет садівництва

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ АГРАРИЕВ В УКРАИНЕ: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Резюме

В статье исследован механизм функционирования специального режима налогообложения сельскохозяйственных производителей. Проанализирована государственная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей Черкасской области, осуществлено сравнение индексов роста добавленной стоимости и объемов производства промышленной и сельскохозяйственной продукции по Украине и Черкасской области. Предложено восстановление специального режима налогообложения НДС для фермерских хозяйств.

Ключевые слова: единый налог, сельское хозяйство, налог на добавленную стоимость, дотации, субсидии, государственная поддержка.

**Bechko P. K.
Vlasiuk S. A.
Bondarenko N. V.**

Uman National University of Horticulture

AGRICULTURAL TAXATION IN UKRAINE: REALITIES AND PROSPECTS

Summary

The mechanism of functioning of the special taxation regime for agricultural goods producers is investigated in the article. The state support of agricultural goods producers of Cherkasy region is analyzed; the indices of added value growth and volumes of production of industrial and agricultural products in Ukraine and Cherkasy region are compared. The restoration of the special regime of the value added tax for farm enterprises is suggested.

Key words: self-employment tax, agriculture, value added tax, grants, tax credits, state support.

УДК 336.71

**Васильчишин О. Б.
Кекіш І. П.
Титор В. Й.**

Тернопільський національний економічний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У статті досліджено законодавчий базис щодо забезпечення фінансової безпеки банківської системи України. Виокремлено недоліки та неузгодженість окремих законодавчих положень щодо управління фінансовою безпекою вітчизняної банківської системи. Запропоновано напрями оптимізації банківського законодавства для створення дієвих правових умов щодо забезпечення належного рівня фінансової безпеки банківської системи України.

Ключові слова: фінансова безпека, банківська система, банк, банківське законодавство, Національний банк України.

Постановка проблеми. Банківська діяльність як одна з найбільш ризикових сфер економічних відносин та найважливіша ланка вітчизняної економіки вимагає побудови ефективного право-

вого поля задля забезпечення належного рівня фінансової безпеки. Правовий базис вітчизняної банківської системи зокрема й держави загалом ще не сформований, тому породжує різноманітні

правові колізії, ризики та кризи банківської системи через наявність певних прогалин в регулятивних конструкціях регулювання банківською діяльністю. Однак, незважаючи на наявність проблем у сфері правової регламентації банківської діяльності, зокрема з огляду на необхідність забезпечення належного рівня фінансової безпеки України, у вітчизняній науці ця проблематика є малодослідженою, особливо такі її аспекти, як регламентація фінансової стійкості та визначення загроз фінансовій безпеці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній економічній та юридичній фаховій літературі здійснено низку спроб систематизації банківського законодавства та нормативно-правових норм такими вченими, як О.І. Барановський [1], Н.В. Барактян [2], С.М. Лобозинська [3], О.П. Орлюк [4], В.В. Поздишев [5], С.С. Савчук [6]. Однак цими та іншими дослідниками, на наш погляд, недостатньо враховується міжнародне банківське право.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В науковій літературі економічного та юридичного характеру часто дискутується визначення банківського права як самостійної галузі або обґрунтування його приналежності до комплексних галузей права щодо поділу банківського законодавства за різними групами тощо. Однак поділ банківського права на галузі чи види не є принциповим для забезпечення ефективного правового підґрунтя банківської діяльності в Україні. В цьому контексті на перший план повинен виходити рівень охоплення банківським правом всіх аспектів банківської діяльності, що дасть змогу сформулювати усталені, зрозумілі та єдині для всіх суб'єктів економіки й права правила поведінки на ринку банківських послуг, а також забезпечити належний рівень фінансової безпеки банківської системи. Також важливим аспектом побудови правового базису є систематизація та структурування законодавчих і нормативно-пра-

вових норм банківської діяльності, що дасть змогу ґрунтовніше визначити напрями оптимізації банківського права в Україні щодо забезпечення фінансової безпеки банківської системи України.

Мета статті полягає в систематизації правового базису забезпечення банківської діяльності в Україні та формуванні напрямів оптимізації банківського законодавства для створення дієвих правових умов щодо забезпечення належного рівня фінансової безпеки вітчизняної банківської системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. До 1991 року банківська система нашої держави була частиною банківської системи Радянського Союзу, яка була побудована за принципами соціалізму, а ті джерела права, що були сформовані в цей період, не могли бути основою формування банківського законодавства незалежної України. Таким чином, основні правові акти, що регулюють банківську діяльність, були створені на основі банківських законів інших країн світу, а також вимог та рекомендацій різних міжнародних організацій.

З огляду на вищесказане спробуємо навести власну конструкцію системи банківського права України (рис. 1).

Так, міжнародне банківське право як елемент системи банківського права України насамперед представлений вимогами та рекомендаціями Базельського комітету з банківського нагляду, які стосуються організаційного, регулятивного та операційного напрямів організації банківської справи більшості країн світу. Незважаючи на те, що вимоги Базельського комітету з банківського нагляду мають рекомендаційний характер, більшість країн світу приймає їх як обов'язкові з огляду на той авторитет, який здобув Базельський комітет з часу його заснування у 1974 році.

Майже за 32 роки своєї діяльності Базельський комітет з банківського нагляду видав десятки документів, що мають статус міжнародних правових актів з різних напрямів банківської діяль-

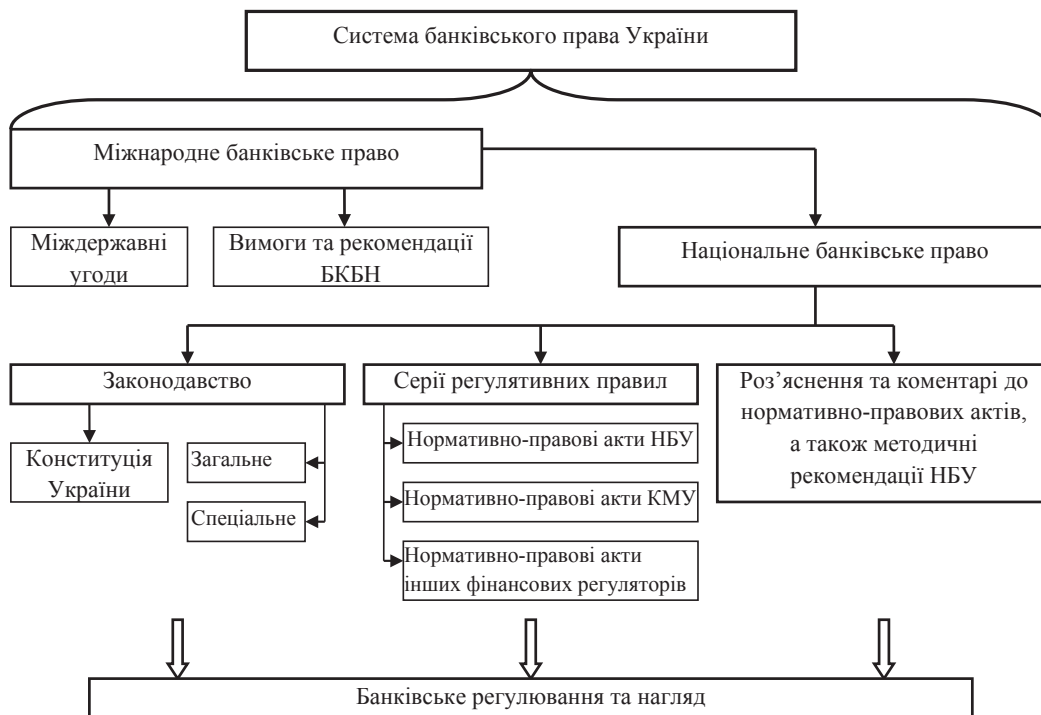


Рис. 1. Декомпозиційна схема системи банківського права України

ності, зокрема із загальних питань організації банківського нагляду, достатності банківського капіталу, роботи з проблемними та слабкими банками, регулювання банківських ризиків, протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом та фінансуванню тероризму, корпоративного управління банками, бухгалтерського обліку й аудиту їх діяльності, транспарентності банківської діяльності. Документи Базельського комітету з банківського нагляду стали основою перш за все спеціального банківського законодавства України, а переважно – базою серій регулятивних актів Національного банку України.

Зупинимось більш детально на аналізі основних документів та принципів Базельського комітету з банківського нагляду, а також визначимо їх місце в національному законодавстві.

Основним документом Базельського комітету з банківського нагляду є «Основоположні принципи ефективного банківського нагляду», виданий у 1997 році, а у 1999 році він був опублікований як доповнення до Принципів «Методологія основоположних принципів щодо ефективного банківського нагляду». Зазначені документи є коротким викладом провідної практики у сфері банківського регулювання та нагляду, управління банківськими ризиками у вигляді комплексу рекомендованих норм-принципів як правової основи регулювання фінансової стійкості банків. У 1998 році Базельський комітет опублікував документ «Міжнародна конвергенція принципів вимірювання капіталу і стандарти капіталу» (відомий як Угода по капіталу, або «Базель-І»), в якому встановлюються мінімальні вимоги до достатності капіталу з огляду на прийняті банками кредитні ризики. Його застосування мало на меті зміцнення фінансової стійкості міжнародної банківської системи, послаблення причин, що викликають втрату ними фінансової стійкості, за допомогою застосування міжнародних норм-принципів для регулювання діяльності банків.

У листопаді 2005 року Базельський комітет ввів в дію нову Угоду, таку як «Базель-ІІ», оновлену версію «Базель-І»: «Міжнародна конвергенція виміру капіталу і стандарти капіталу: Уточнені рамкові підходи», в якому підвищується ступінь відповідності капіталу банку до ризиків. Норми-принципи Угоди «Базель-2» групуються за трьома основними компонентами (pillars), що взаємопов'язані, підсилюють і доповнюють один одного в досягненні єдиної мети, що полягає в підвищенні фінансової стійкості банків: 1) мінімальні вимоги до капіталу; 2) наглядовий процес; 3) ринкова дисципліна. Ці документи ввели новаторські нормативні підходи до оцінювання прийнятих банками ризиків, відповідно, достатності капіталу на їх покриття.

Як реакція на фінансово-економічну кризу у 2010 році Базельським комітетом з банківського нагляду було опубліковано нову редакцію положень «Міжнародної конвергенції визначення капіталу та стандартів капіталу: нові підходи» («Базель ІІІ»). Угода «Базель ІІІ» включає два документи, які були опубліковані Базельським комітетом в грудні 2010 року. Перший документ – це міжнародна система стандартів, оцінювання та моніторингу ризиків ліквідності. Другий – глобальна система регулювання для підвищення стійкості банків та банківської системи. Під час кризи, яка почалась у 2007 році, багато банків, незважаючи на відсутність проблем з достатністю капіталу, опинилися в скрутному становищі через

проблеми з ліквідністю. Криза допомогла повною мірою усвідомити, наскільки важливою є ліквідність для нормального функціонування фінансових ринків та банківського сектору. Причиною виникнення проблем у деяких банків стало недотримання базових принципів управління ризиком ліквідності. В результаті компонент І був доповнений вимогами до ліквідності.

Крім того, в «Базелі ІІІ» були посилені вимоги до складу капіталу, а також встановлено нову вимогу, що полягає в необхідності формування банками за рахунок чистого прибутку додаткового буфера капіталу. У частині другого компонента підвищені вимоги по декількох напрямках, зокрема вимоги до корпоративного управління, стрес-тестування, систем винагороди, управління ризиком концентрації. У компоненті ІІІ були встановлені додаткові вимоги щодо розкриття інформації сек'юритизації. Також з'явилась вимога щодо розкриття детальної інформації про компоненти регулятивного капіталу і пояснення того, як банк розраховує регуляторні нормативи достатності капіталу. Крім того, для вирішення проблеми занадто великих, щоб збанкрутувати (в оригіналі "too big to fail"), в рамках Базеля ІІІ були встановлені підвищені вимоги до глобальних системно значущих фінансових інститутів.

Розглянемо детальніше компоненти базельських угод.

Компонент 1 «Мінімальна вимога до достатності капіталу і вимога до ліквідності». Основна функція капіталу банку – це захист інтересів кредиторів та власників від незапланованих або неочікуваних збитків, розмір яких залежить від ризиків, притаманних діяльності банку. Найгіршим результатом впливу банківських ризиків є втрата банком всього портфеля активів. Однак така подія є вкрай малоймовірною, а тримати капітал для покриття втрат на цей випадок буде економічно неефективно. Чим менше капіталу тримає банк, тим більше звільняється ресурсів для розвитку бізнесу. З іншого боку, якщо банк зазнає втрат, які перевищують прибуток та доступний капітал, банк не зможе виконати свої боргові зобов'язання. Отже, банки та регулятор повинні знайти оптимальний рівень достатності капіталу, а Базельським комітетом встановлені мінімальні вимоги до достатності капіталу.

Мінімальні вимоги до достатності капіталу були встановлені першою Базельською угодою ще у 1988 році. Спочатку в розрахунок приймався тільки кредитний ризик. У «Базелі ІІ», який був опублікований у 2004 році, вимоги були доповнені, а саме у знаменнику обліковувались активи, зважені з урахуванням не тільки кредитного ризику, але й ринкового та операційного. «Базель ІІІ» значно підвищив вимоги до структури та якості капіталу банку. Капітал банку почали ділити на капітал першого рівня, тобто капітал, здатний поглинати збитки в ході поточної діяльності банку, і капітал другого рівня, тобто капітал, здатний покривати збитки під час припинення діяльності банку. У капіталі першого рівня виділяється базовий капітал першого рівня – найбільш надійна частина капіталу і додатковий капітал першого рівня. Також додатково в «Базелі ІІІ» передбачено створення так званих буферів капіталу, а саме буфера консервації та антициклічного буфера. Основною метою формування буфера капіталу є підтримка достатності капіталу на певному рівні за рахунок обмеження прибутку. Буфер консервації формується для під-

тримки достатності капіталу на певному рівні задля покриття збитків банку під час системного економічного спаду або кризи.

Підвищені вимоги до достатності капіталу були введені для системно значимих фінансових інститутів. Погіршення фінансового становища або порушення діяльності такого інституту може завдати істотної шкоди фінансовій системі та економіці загалом. При цьому системно значущі фінансові інститути визначаються як на глобальному рівні, так і на локальному. Питання регулювання системно значущих фінансових інститутів постало гостро у 2007–2009 роках, коли проблеми низки великих гравців спровокували кризу у світовій фінансовій системі. Для системно значущих фінансових інститутів, якими є “too big to fail” («занадто великі, щоб збанкрутувати»), передбачені більш жорстке регулювання та відповідний нагляд. Значення надбавок збільшуються поступово до 2019 року.

На рис. 2 наведені максимальні значення надбавок.

Під час кризи з'ясувалося, що коефіцієнти ризику, які застосовуються для оцінювання достатності капіталу, за багатьма активами неадекватно занижені, що викликано помилками в даних та методах оцінювання, але іноді це робилось навмисно (мінімальне значення показника пропонується встановити в розмірі 3%).

Протягом 2013–2016 років банками проводився тестовий розрахунок цього показника. За результатами тестового розрахунку порядок розрахунку та мінімальні значення показника будуть уточнені чи переглянуті. З 1 січня 2018 року передбачається включення показника левериджу в перелік обов'язкових вимог. Під час глобальної фінансової кризи 2007–2009 років, незважаючи на достатній рівень капіталу, багато банків зазнали труднощів

через проблеми з ліквідністю. Проблеми часто виникали через недотримання базових принципів управління ризиком ліквідності.

Показовим прикладом є британський банк “Northern Rock”, восьмий за розміром активів банк Великобританії і п'ятий найбільший іпотечний кредитор. Фінансування банку залежало від ліквідності на ринку. На відміну від більшості банків, що фінансують свій бізнес за рахунок депозитів вкладників, “Northern Rock” більшу частину коштів залучав на оптовому кредитному ринку, випускаючи облігації. Падіння попиту на іпотечні облігації США привело до проблем фінансування банку. В результаті для того, щоби зберегти ліквідність, він був змушений скористатись терміновим кредитом банку Англії в розмірі 3,2 млрд. доларів. Однак це спровокувало ще більшу паніку серед вкладників. За три дні з рахунків банку було знято близько 6 млрд. доларів. “Northern Rock” з вересня 2007 року по лютий 2008 року втратив понад 80% ринкової вартості. Банк виявився на межі банкрутства, в лютому 2008 року було оголошено про націоналізацію банку, а у 2012 році банк продали “Virgin Group”.

У відповідь на кризу ліквідності у вересні 2008 року Базельським комітетом були опубліковані принципи належного управління та нагляду за ризиком ліквідності. Додатково в «Базелі III» були введені нормативні вимоги щодо ліквідності. Для оцінювання ліквідності банків в «Базелі III» введені два показники, а саме показник короткострокової ліквідності “liquidity coverage ratio”, або LCR, і показник чистого стабільного фондування “Net stable funding ratio”, або NSFR.

Варто зауважити, що основні принципи Компонента 1 «Мінімальна вимога до достатності капіталу і вимога до ліквідності» «Базель II» / «Базель III» Базельського комітету з банківського нагляду



Рис. 2. Структура основних вимог «Базеля III» до капіталу банків

майже повністю реалізовані в Інструкції Національного банку України «Про порядок регулювання діяльності банків в Україні» від 28 серпня 2001 року № 368 зі змінами і доповненнями, яка відноситься до серії регулятивних правил [7]. Так, зокрема, Інструкція повністю відображає вимоги «Базель II» / «Базель III» щодо структури власного та регулятивного капіталу банку з урахуванням буфера запасу (консервації) капіталу та контрциклічного буфера. Особлива увага в згаданій Інструкції приділена ліквідності банку, зокрема варто відзначити те, що з 2011 року ця Інструкція містить таке визначення поняття «ліквідність банку»: його здатність забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань, яка визначається збалансованістю між строками та сумами погашення розміщених активів й строками та сумами виконання зобов'язань банку, а також строками та сумами інших джерел і напрямів використання коштів (надання кредитів, інші витрати).

Основні вимоги другого компонента «Базель II/III» також більшою мірою реалізовані в Україні, зокрема в Законі України «Про банки і банківську діяльність», який належить до спеціального законодавства, а також в цілій низці нормативно-правових актів НБУ з питань створення, реєстрації та ліцензування банків («Положення про порядок створення і державної реєстрації банків, відкриття їх філій, представництв, відділень», «Положення про порядок видачі банкам банківських ліцензій, письмових дозволів та ліцензій на виконання окремих операцій» тощо). В такі законодавчі та нормативно-правові акти закладено вимоги до мінімального розміру статутного капіталу, наявності певних підрозділів банку, кваліфікації керівників та персоналу тощо.

Особливу увагу варто приділити низці методичних рекомендацій НБУ, які побудовані задля реалізації принципів банківського нагляду, таким як Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України, Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України, Методичні рекомендації щодо планування в банках України заходів на випадок виникнення непередбачених обставин, Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків». Згадані методичні рекомендації, які в системі банківського права належать до «Роз'яснень та коментарів до нормативно-правових актів, а також методичних рекомендацій НБУ», становлять технологічні та дорожні карти організації банківської діяльності, однак не містять визначення як фінансової безпеки банку (банківської системи), так і основних її опор, а саме платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості.

Щодо третього компонента, а саме ринкової дисципліни, то Базельським комітетом розроблений комплекс вимог до розкриття інформації для стимулювання ринкової дисципліни банків, який також реалізований в методичних рекомендаціях Національного банку України. Так, Вимоги до розкриття інформації представлені Базельською угодою у вигляді форм звітності. Інформація, що розкривається банками, повинна давати змогу учасникам ринку адекватно оцінювати діяльність кредитної організації, її схильність до ризику, якість управління ризиками, величину капіталу, отже, рівень достатності капіталу. Банки повинні мати офіційну політику розкриття інформації, затверджену радою директорів. Вимоги до розкриття постійно підвищуються.

Таким чином, розглянувши основні угоди та принципи Базельського комітету з банківського нагляду щодо капіталу, ліквідності, ризик-менеджменту і банківського нагляду, можемо стверджувати, що вони відіграють вирішальну роль у формуванні вітчизняного банківського законодавства, однак не містять необхідного переліку норм для всебічного забезпечення банківської діяльності, зокрема у сфері управління фінансовою безпекою банківської системи України.

Зупинимось детальніше на аналізі загального та спеціального банківського законодавства України. Так, до загального банківського законодавства відносять Конституцію України, Цивільний кодекс України, Податковий кодекс України, Господарський кодекс України, Кримінальний кодекс України, Закон України «Про господарські товариства», «Про цінні папери та фондовий ринок», Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринку фінансових послуг», Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні», Закон України «Про інвестиційну діяльність», Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» тощо. До спеціального банківського законодавства належать Закон України «Про банки і банківську діяльність», Закон України «Про Національний банк України», Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб», Закон України «Про валюту і валютні операції» тощо.

Варто зауважити, що жоден з перелічених Законів не містить визначень ключових понять стабільності банківської діяльності, таких як «платоспроможність банку», «ліквідність банку», «фінансова стійкість банку», «фінансова безпека банку». Натомість у статті 55 Закону України «Про банки і банківську діяльність» [9] зазначається, що головна мета банківського регулювання й нагляду полягає в безпеці та фінансовій стабільності банківської системи, захисті інтересів вкладників та кредиторів, однак критерії безпеки та фінансової стабільності банківської системи не визначені. Такий стан речей створює неоднозначні прецеденти щодо рефінансування банків, оскільки незрозумілим є те, на яких підставах приймається рішення щодо оцінювання фінансової стійкості банку.

З іншого боку, в главі 15 Закону України «Про банки і банківську діяльність» визначені критерії віднесення банку до проблемного та неплатоспроможного, однак під час аналізу статей цієї глави виникає питання про те, чи всі банки, в яких з певних причин погіршується фінансова стійкість чи фінансова безпека, можуть бути проблемними, і навпаки. В цьому контексті цілком слушними є запитання про те, чи є погіршення фінансової стійкості або фінансової безпеки підставою для підтримки банку шляхом рефінансування, чи є отримання статусу проблемного банку підставою для надання кредитів рефінансування. Визначення чітких критеріїв фінансової стійкості, ліквідності та фінансової безпеки банку є вкрай необхідним, адже багато банків четвертої групи за розміром активів (група малих банків) не отримали кредитів рефінансування, на наш погляд, саме тому, що в банківському законодавстві немає чіткого визначення критеріїв фінансової стійкості та фінансової безпеки банку, які б обґрунтовували необхідність отримання кредиту рефінансування.

У цьому контексті варто звернути увагу на таку норму вітчизняного банківського законодавства, як тимчасова адміністрація, під якою законодавець розуміє процедуру виведення банку з ринку, що запроваджується Фондом стосовно неплатоспроможного банку в порядку, встановленому Законом України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» [11]. Таке розуміння сутності тимчасової адміністрації та механізму її роботи повністю виключає можливість оздоровлення банку за допомогою роботи тимчасового адміністратора, що насправді прирівнює тимчасову адміністрацію до ліквідаційної комісії. Відсутність функцій в тимчасової адміністрації щодо оздоровлення банку та повернення його до ефективної діяльності суттєво підриває фінансову безпеку банківської системи загалом, адже визнання банків неплатоспроможними означає стовідсоткове виведення з ринку. Таким чином, саме інформаційне повідомлення в ЗМІ про віднесення банку до категорії неплатоспроможного, з одного боку, є сигналом для початку паніки серед населення, яке є клієнтами багатьох банків, а з іншого боку, може слугувати сигналом для інших комерційних банків щодо встановлення лімітів за міжбанківськими кредитами. Провокування такими повідомленнями панічних настроїв серед клієнтів банків та на міжбанківському ринку є однією із загроз фінансовій безпеці банківської системи України. Такі загрози для фінансової безпеки криються також в інших нормах спеціального та загального банківського законодавства, оскільки, як уже зазначалось, немає взагалі законодавчого визначення фінансової безпеки та фінансової стійкості банку чи банківської системи.

На нормативно-правовому рівні є лише визначення поняття «банківська безпека», яке закріплено в Наказі Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 року № 1277 [12], де зазначається, що банківська безпека – це рівень фінансової стійкості банківських установ держави, що дає змогу забезпечити ефективність функціонування банківської системи країни та захист від зовнішніх і внутрішніх дестабілізуючих чинників незалежно від умов її функціонування. Однак ні переліку критеріїв фінансової стійкості, ні переліку загроз банківській безпеці немає, хоча як у прес-релізах, так і в звітах Національного банку України часто йдеться про погіршення фінансової стійкості, кризи ліквідності, загрози банківській безпеці тощо. Така ситуація свідчить про те, що Національний банк України, Кабінет Міністрів України, клієнти банків, вчені-економісти, фінансові аналітики на ментальному рівні визначають поняття фінансової стійкості банків, безпеки банків (в різних інтерпретаціях, а саме економічної, фінансової, інформаційної), кризи ліквідності.

Досліджуючи чинні нормативно-правові акти, прес-релізи та звіти Національного банку України, можемо стверджувати, що керівництво та працівники НБУ все ж таки розглядають поняття фінансової стійкості банків та їх безпеки, враховуючи як теоретичні підходи вітчизняної економічної науки, так і практичні рекомендації міжнародних організацій.

Так, наприклад, у глосарії банківської термінології, що розміщений на офіційному інтернет-сайті Національного банку України, під фінансовою стійкістю розуміють стан банку, який характеризується збалансованістю фінансових потоків, достатністю коштів для підтримки своєї плато-

спроможності та ліквідності, а також рентабельною діяльністю. Фінансова стійкість банку означає постійну здатність банку відповідати за своїми зобов'язаннями та забезпечувати прибутковість на рівні, достатньому для нормального функціонування в конкурентному середовищі. Розрізняють три основні види фінансової стійкості банку за стабільністю його роботи, такі як нормальна стійкість, яка характеризується стабільною діяльністю, відсутністю неплатежів чи затримки виконання своїх зобов'язань, стабільною рентабельністю; нестійкий фінансовий стан, що характеризується затримкою платежів, неможливістю своєчасно виконувати свої окремі зобов'язання, низьким рівнем рентабельності тощо; кризовий фінансовий стан, який характеризується регулярними неплатежами, наявністю простроченої заборгованості тощо.

Кризовий фінансовий стан може привести до неспроможності банку фінансувати поточну діяльність, здійснювати платежі та виконувати свої зобов'язання, зрештою, банкрутства.

Це визначення сформульовано на основі наукового доробку таких українських вчених, як С.В. Наменкова та В.І. Міщенко, який до 2014 року очолював центр наукових досліджень Національного банку України, а також на основі показників фінансової стійкості, розроблених Міжнародним валютним фондом. Ці показники розраховуються Національним банком України та подаються в спеціальному статистичному зведенні на його офіційному інтернет-сайті під назвою «Статистика індикаторів фінансової стійкості» [8], однак на законодавчому та нормативно-правовому рівнях такі індикатори не відображені, що так чи інакше створює певні судові прецеденти під час розгляду різних цивільно-правових чи кримінальних процесів.

Щодо трактування фінансової безпеки банківської системи чи будь-якої іншої інтерпретації, то навіть в глосарії банківських термінів на офіційному інтернет-сайті НБУ такого поняття не існує. Натомість визначено інше поняття, яке має певні спільні елементи з поняттям «фінансова безпека банківської системи», а саме «стабільність банківської системи», під якою розуміють комплексну характеристику стану банківської системи, за якого реалізуються її сутність та призначення в економічній системі країни, адекватно та ефективно виконуються її функції, а також забезпечується спроможність підтримувати рівновагу та відновлювати стан після зовнішніх потрясінь чи посилення диспропорцій, будь-яких відхилень від безпечних параметрів, спричинених кризовими явищами (спадом економіки, фінансовою кризою, трансформацією економіки тощо). Стабільність банківської системи характеризується надійністю, збалансованістю та пропорційністю функціонування її структурних елементів, здатністю зберігати стійку рівновагу та надійність протягом тривалого часу.

У Законі України «Про Національний банк України» [10] визначено поняття «фінансова стабільність» як стан фінансової системи, в якому вона здатна належним чином забезпечити можливість ефективно виконувати свої ключові функції, такі як фінансове посередництво та забезпечення здійснення платежів, сприяючи стійкому економічному зростанню, а також протистояючи негативному впливу кризових явищ на економіку. Водночас у статті 71 визначено особливості забезпечення стабільності банківської системи, відповідно до яких Національний банк України

за наявності ознак нестійкого фінансового стану банківської системи, виникнення обставин, що загрожують стабільності банківської та/або фінансової системи країни, має право визначати тимчасові особливості регулювання та нагляду за банками або іншими особами, які можуть бути об'єктом перевірки Національного банку України, зокрема особливості підтримання ліквідності банків, застосування економічних нормативів, формування та використання резервів для відшкодування можливих втрат за активними операціями банків, а також запроваджувати обмеження на їх діяльність, зокрема обмежувати або забороняти видачу коштів з поточних та вкладних (депозитних) рахунків фізичних та юридичних осіб, обмежувати або тимчасово забороняти проведення валютних операцій на території України, зокрема операцій з вивезення, переказування та пересилання за межі України валютних цінностей.

Така структура понять щодо фінансової стабільності в національному банківському законодавстві сформувалася внаслідок внесення змін у 2014–2017 роки як реакції на банківську кризу; вона значно розширює інструментарій та поле діяльності Національного банку України, однак не містить переліку тих можливих загроз для вітчизняної банківської системи (загроз фінансовій безпеці банківської системи), на подолання яких повинна бути спрямована діяльність Національного банку. Отже, без визначення поняття фінансової безпеки банківської системи та переліку можливих загроз стабільному функціонуванню банківської системи, на наш погляд, неможливими є побудова та забезпечення повноцінного механізму управління банківською справою в країні. Одними з таких загроз, які не враховані ні у фаховій літературі, ні в практиці управління банківською системою з боку Національного банку України, є правові колізії та прецеденти, пов'язані з відсутністю кодифікації банківського законодавства.

Зупинимось на розгляді таких прецедентів детальніше. Так, основою ефективного функціонування банківської системи та забезпечення її фінансової безпеки є ресурсна база банків, що складається зі вкладів (депозитів) фізичних осіб. Поняття «банківський вклад» має неоднозначне трактування, яке в правовій площині може становити суттєву загрозу для фінансової безпеки банківської системи, оскільки, відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність», вклад (депозит) – це кошти в готівковій або безготівковій формі, у валюті України або в іноземній валюті, які розміщені клієнтами на їх іменних рахунках у банку на договірних засадах на визначений строк зберігання або без зазначення такого строку, підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору. Аналізуючи це визначення, можемо виокремити два ключові для фінансової безпеки банківської системи аспекти.

1) Банківський вклад може бути відкритий як в національній, так і в іноземній валюті, проте, якщо слідувати логіці загального банківського законодавства, зокрема Цивільного кодексу України, договір вкладу в іноземній валюті може бути визнаний незаконним, оскільки, відповідно до пункту 1 статті 524 цього Кодексу, «зобов'язання має бути виражене в грошовій одиниці України», а пункт 2 свідчить про те, що сторони можуть визначити грошовий еквівалент зобов'язання в іноземній валюті. Йдеться про те, що всі грошові зобов'язання, а депозит є

грошовим зобов'язанням, на території України мають бути відкриті виключно в грошовій одиниці України або відображати еквівалент в іноземній валюті. З цих позицій відкриття депозиту в іноземній валюті, номінованій у доларах США, євро чи інших валютах, є незаконним, оскільки, відповідно до законодавства, грошовий еквівалент зобов'язання може бути лише виражений в іноземній валюті, що передбачає внесення на депозитний рахунок не іноземної валюти, а гривні, а саму суму вкладу можна відображати в еквіваленті в іноземній валюті. Таким чином, в разі виникнення тих чи інших судових спорів щодо визнання депозитного договору в іноземній валюті недійсним відповідно до вищеприписаної логіки може бути прийняте позитивне рішення, наслідком чого будуть втрати банку, пов'язані з неможливістю використання залучених коштів в поточній діяльності задля отримання прибутку.

2) Відповідно до статті 189 Господарського кодексу України [13] ціна є істотною умовою господарського договору. Ціна зазначається в договорі у гривнях. Ціни у зовнішньоекономічних договорах (контрактах) можуть визначатися в іноземній валюті за згодою сторін. З огляду на логіку банківського вкладу (депозиту) відсоткова ставка виступає в ролі ціни за користування коштами, а ціна в договорі, як бачимо із сутності статті, має бути виражена у гривні, а лише в зовнішньоекономічних договорах – в іноземній валюті, однак договір банківського вкладу (депозиту) в іноземній валюті не є зовнішньоекономічним контрактом, тому навіть якщо сума депозиту виражена в іноземній валюті, то сплата відсотків повинна здійснюватися виключно в грошовій одиниці України, тобто гривні. Логіка статті 189 Господарського кодексу України створює правові підстави для визнання договорів банківського вкладу (депозиту) недійсними.

Звичайно, практика банківської діяльності в Україні передбачає відкриття банківських вкладів в іноземній валюті, які становлять половину депозитного портфеля банківської системи. Скасування таких договорів не є поширеним явищем, оскільки в клієнтів та банківських установ не виникає потреби в таких діях, однак факт недосконалості правового поля щодо регламентації процедури відкриття банківських вкладів в іноземній валюті залишається фактом.

Іншим прецедентом невідповідності загального та спеціального банківського законодавства є врегулювання відносин у сфері визнання недійсними кредитних договорів в іноземній валюті. Так, у судовій практиці України існують декілька судових рішень щодо визнання недійсними кредитних договорів в іноземній валюті на підставі статей загального банківського законодавства.

У цьому контексті використовується роз'яснення Верховного Суду України, яке полягає в такому: згідно зі статтею 99 Конституції України [14] грошовою одиницею України є гривня. Відповідно до статті 192 ЦК України законним платіжним засобом, обов'язковим до приймання за номінальною вартістю на всій території України, є грошова одиниця України, а саме гривня. Іноземна валюта може використовуватися в Україні у випадках і в порядку, встановлених законом. Згідно з частиною 1 статті 533 ЦК України грошове зобов'язання має бути виконане у гривнях. Відповідно до частини 2 статті 533 ЦК України сторони можуть визначити в грошовому зобов'язанні грошовий еквівалент в іноземній валюті.

Згідно з правовим висновком Верховного Суду України, викладеним у Постанові від 2 липня 2014 року (справа № 6-79цс14), аналіз норм статті 99 Конституції України, статей 192, 533 ЦК України дає підстави для висновку про те, що незалежно від валюти боргу (тобто грошової одиниці, в якій визначена сума зобов'язання) валютою платежу, тобто засобом погашення грошового зобов'язання та його виконання, є національна валюта України, а саме гривня. Відповідно, в національній валюті України підлягають обчисленню та стягненню інші складові грошового зобов'язання (пеня, штраф, неустойка, проценти) та виплати, передбачені статтею 625 ЦК України.

З іншого боку, Верховний Суд України під час розгляду спорів щодо визнання недійсними кредитних договорів в іноземній валюті висловлює таке трактування: «відповідно до статті 2 Закону України «Про банки і банківську діяльність» кошти є грошима в національній або іноземній валюті чи їх еквівалентом. У статтях 47 та 49 цього Закону визначені операції банків із розміщення залучених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик як кредитні операції незалежно від виду валюти, яка використовується. Ці операції здійснюються на підставі банківської ліцензії та письмового дозволу».

Відповідно до статті 5 Декрету Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» № 15-93 операції з валютними цінностями здійснюються на підставі генеральних та індивідуальних ліцензій Національного банку України. Операції з валютними цінностями банки мають право здійснювати на підставі генеральної ліцензії на здійснення операцій з валютними цінностями відповідно до пункту 2 статті 5 цього ж Декрету.

З огляду на це уповноважені банки на підставі банківської ліцензії та письмового дозволу на здійснення операцій з валютними цінностями мають право здійснювати операції з надання кредитів в іноземній валюті.

Таким чином, відсутність взаємоузгодженості між спеціальним та загальним законодавством щодо надання кредитів в іноземній валюті є досить суттєвою загрозою для фінансової безпеки банківської системи, оскільки, скориставшись прогалинами законодавства, можемо визнати недійсним будь-який кредитний договір в іноземній валюті, що може обернутися значними збитками для банків, як наслідок, знизити рівень їх фінансової стійкості та фінансової безпеки.

Окрім законодавчих прогалин у регулюванні банківських вкладів та кредитів в іноземній валюті, існують прогалини щодо визначення місця іноземної валюти в розрахунках в Україні, адже, як свідчить практика, такі розрахунки активно використовуються майже на всіх вторинних ринках нашої країни, а також в грошових переказах з-за кордону, незважаючи на те, що, відповідно до статті 99 Конституції України, грошовою одиницею України є гривня. Фактична відсутність законодавчого регулювання обігу іноземної валюти в Україні спричинила формування масштабного тіньового валютного ринку та доларизації банківської діяльності й економіки загалом, що порівняно з іншими загрозами для фінансової безпеки банківської системи є тією загрозою, яка завжди провокує кризові явища в економіці.

Отже, з огляду на високий рівень загроз для фінансової безпеки банківської системи,

пов'язаних з обігом іноземної валюти в Україні та використанням її як кредитних і депозитних ресурсів, на законодавчому рівні необхідно негайно затвердити норми щодо впорядкування грошового обігу. Зниження рівня доларизації економіки та масштабів тіньового валютного ринку дасть змогу, з одного боку, знизити девальваційний тиск на обмінний курс гривні, а з іншого боку, збільшити обсяги банківських вкладів внаслідок вивільнення коштів з тіньового валютного ринку.

Одними з аспектів формування правового базису фінансової безпеки банківської системи є законодавче визначення, закріплення відповідальності за дії та прийняття рішень у сфері управління банківською діяльністю.

Позитивним кроком у цьому контексті є прийняття змін до Кримінального кодексу України щодо відповідальності за доведення банку до неплатоспроможності. Так, відповідно до статті 218-1, доведення банку до неплатоспроможності, тобто умисне, з корисливих мотивів, іншої особистої зацікавленості або в інтересах третіх осіб вининення пов'язаною з банком особою будь-яких дій, що призвели до віднесення банку до категорії неплатоспроможних, якщо це завдало великої матеріальної шкоди державі або кредитору, карається обмеженням волі на строк від одного до п'яти років або позбавленням волі на той самий строк з накладенням штрафу від п'яти до десяти тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян та позбавленням права обіймати певні посади або займатись певною діяльністю на строк до трьох років.

Доповнення Кримінального кодексу України зазначеною статтею спрямоване на підвищення рівня відповідальності за управління банком, що має сприяти підвищенню рівня його фінансової стійкості та фінансової безпеки. Однак, як свідчить судова практика України, за майже три роки дії статті 218-1 Кримінального кодексу України жоден керівник з майже ста виведених банків з ринку не притягнутий до кримінальної відповідальності. Така ситуація свідчить про те, що або в українській судовій системі існує високий рівень корупції, або доведення банків до неплатоспроможності відображає об'єктивний процес розвитку вітчизняної банківської системи та економіки, не залежить від професійних та особистісних компетенцій чи інтересів керівників банків.

Висновки. Таким чином, з цих позицій важливим є законодавче врегулювання відповідальності за прийняття рішень щодо управління банківською діяльністю, які привели до банківської кризи та погіршення фінансової безпеки банківської системи. На наш погляд, відповідальність за прийняття рішень у сфері банківської діяльності на макроекономічному рівні має бути прописана в Законі України «Про Національний банк України» окремою главою, де будуть перелічені показники, дії та результати, за невиконання яких керівництво НБУ в повному складі автоматично відправлятиметься у відставку.

З огляду на розпорошеність норм банківського права серед різних нормативно-правових документів Національного банку України, спеціальних і загальних законів, а також необхідність упорядкування банківської діяльності задля більш стійкого протистояння загрозам фінансової безпеки банківської системи об'єктивно необхідним сьогодні заходом з боку влади є кодифікація банківського законодавства.

Список використаних джерел:

1. Барановський О.І. Безпека банківської сфери. *Вісник Національного банку України*. 2014. № 6. С. 20–27.
2. Барахтян Н.В. Правове забезпечення банківської діяльності: сучасний стан та перспективи. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2017. № 1. С. 53–56.
3. Лобозинська С.М. До питання створення мегарегулятора фінансового ринку в Україні та вдосконалення банківського регулювання. *Вісник Запорізького національного університету*. 2012. № 3 (15). С. 194–199.
4. Орлюк О.П. Банківська система України. Правові засади організації. Київ : Юніком Інтер, 2003. 240 с.
5. Поздишев В.В. Вимоги Базель III до основних параметрів діяльності банківських установ. URL: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/sdu/149.htm
6. Савчук С.С. Сучасні правові механізми контролю у сфері банківської діяльності. *Вісник Національної академії правових наук України*. 2017. № 2. С. 188–197.
7. Про порядок регулювання діяльності банків в Україні: Інструкція Національного банку України від 28 серпня 2001 року № 368. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>
8. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua>
9. Про банки і банківську діяльність: Закон України // Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
10. Про Національний банк України: Закон України // Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14>
11. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб: Закон України // Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4452-17>
12. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 року № 1277 // Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13>
13. Господарський кодекс України // Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
14. Конституція України // Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>

Васильчишин О. Б.

Кекиш І. П.

Титор В. І.

Тернопольский национальный экономический университет

**ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ**

Резюме

В статье исследован законодательный базис по обеспечению финансовой безопасности банковской системы Украины. Выделены недостатки и несогласованность отдельных законодательных положений по управлению финансовой безопасностью отечественной банковской системы. Предложены направления оптимизации банковского законодательства для создания действенных правовых условий касательно обеспечения надлежащего уровня финансовой безопасности банковской системы Украины.

Ключевые слова: финансовая безопасность, банковская система, банк, банковское законодательство, Национальный банк Украины.

Vasyl'chyshyn O. B.

Kekish I. P.

Titor V.Y.

Ternopil National Economic University

**ORGANIZATIONAL AND LEGAL BASIS OF FINANCIAL SECURITY
OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE**

Summary

The legislative basis on management and financial security of the banking system of Ukraine is explored in the article. The disadvantages and inconsistencies of certain legislative provisions concerning the regulation of financial security of the domestic banking system are highlighted. The directions of optimization of banking legislation for creation of effective legal conditions for ensuring an adequate level of financial security of the banking system of Ukraine are proposed.

Key words: financial security, banking system, bank, banking law, National Bank of Ukraine.

УДК 368.021:336.74

Головіна В. В.

Шірінян Л. В.

Національний університет харчових технологій

УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

У статті досліджено організацію та рух грошових потоків, можливість управління ними. Проаналізовано сутність процесу управління грошовими потоками страхової компанії. Визначено основні переваги та недоліки наявних моделей, що дають змогу оцінити ефективність управління грошовими потоками, надано рекомендації щодо їх вдосконалення.

Ключові слова: страхова компанія, грошові потоки, управління грошовими потоками, механізми управління грошовими потоками, фінансовий стан страховика.

Постановка проблеми. Роль страхування як важливого елементу ринкової економіки значно зростає. Безперервний розвиток можна пояснити тим, що, з одного боку, страховики захищають інтереси юридичних та фізичних осіб від різних ризиків, а з іншого боку, сприяють тому, що грошові потоки перерозподіляються між сферами економіки.

Система управління грошовими потоками страхової компанії привертає увагу науковців, що можна пояснити тим, що в умовах ринкового господарювання страхова організація повинна відповісти на головні стратегічні питання про те, що дає можливість ефективно проводити діяльність; якими повинні бути величина та оптимальний склад активів; де знайти джерела фінансування, якою повинна бути їх оптимальна структура; як організувати поточне та перспективне управління фінансовою діяльністю, щоб забезпечити платоспроможність та фінансову стійкість.

Управління грошовими потоками відіграє особливу роль для страхової компанії через специфіку діяльності страховика. Відповідно до цього доцільним є вибір стратегії та тактики управління грошовими потоками, тобто фактор, що має значний вплив на фінансову стійкість та стабільність страхової організації.

В сучасних умовах раціональне управління грошовими потоками дає змогу вирішити основне завдання страховика, яке полягає в підвищенні ефективності його функціонування, а також забезпечує фінансову стійкість, безперервність діяльності, ліквідність та знижує ризик неплатоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням управління грошовими потоками страховика займалися як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, зокрема І.О. Бланк, С.В. Березіна, С.С. Осадець, Є.В. Коломін, В.І. Солдаткін, С.В. Куликов, Г.Л. Піратовський, Н.Н. Нікуліна, Ю.Б. Рубін, В.Б. Гомеля, Я.П. Шумелда.

Дослідженням методологічних проблем управління грошовими потоками займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як В.П. Бабіч, Н.Ю. Брюховецька, Л.А. Бернстайн, І.О. Бланк, Л.М. Борщ, А.М. Турило, Е. Нікбахт, В.Я. Нусінов, О.О. Терещенко, Є.Ф. Брігхем.

Питання теорії та практики розроблення й формування економічних механізмів управління грошовими потоками висвітлені в роботах Л.І. Албакіна, В.Г. Афанасьєва, А.М. Поддєрьогіна, І.В. Балабанова, Р. Майерсона, І.О. Бланка, Ю.М. Осіпова, О.М. Василика, Л. Гурвіца, В.В. Ковальова, Д. Орра, Л.О. Лігоненка, Г. Міллера, Є. Маскіна, В.П. Савчука, У. Баумоля.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Вивчення та аналіз праць авторів, зазначених вище, дають змогу стверджувати, що

науковці звертають увагу на особливості аналізу окремих бізнес-процесів, однак досі відсутні систематизовані наукові розробки щодо змісту, критеріїв та показників аналізу фінансових потоків страховика.

Недостатньо уваги приділено комплексному підходу до розв'язання проблем управління грошовими потоками страхової компанії.

Наукова новизна дослідження полягає в розробленні теоретичних та методологічних положень, практичних рекомендацій у сфері страхування щодо управління грошовими коштами страхової компанії задля забезпечення фінансової стабільності, адже, незважаючи на значні внески науковців, методологічні засади управління грошовими потоками, які б відповідали умовам оптимальної ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості страховика, все ж таки потребують подальшого вдосконалення й трансформації.

Мета статті полягає в теоретичному обґрунтуванні методологічних засад аналізу грошових потоків та сутності процесу управління грошовими потоками страхової компанії, виявленні проблем процесу управління грошовими потоками страхової компанії, розробленні пропозицій та рекомендацій, спрямованих на розв'язання цих проблем, що базуються на узагальненні теоретичних аспектів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління грошовими потоками є однією з основних функцій фінансового менеджменту страховика. Для ефективного управління фінансами керівники повинні розуміти функціональні особливості бізнесу компанії. Непрофесійне управління грошовими потоками може привести до появи непередбачених збитків або втрати альтернативних можливостей.

В економіці протягом тривалого часу вживалось лише поняття «грошові кошти». Зі зміною фінансового аналізу в Україні почало набувати поширення нове поняття для аналітиків, таке як «грошовий потік». Таким чином, дослідження необхідно розпочати з визначення поняття «грошові потоки».

Проаналізувавши трактування поняття «грошові потоки» різними науковцями (як вітчизняними, так і зарубіжними), ми дійшли висновку, що управління грошовими потоками можна трактувати як процес моніторингу, аналізу та оптимізації чистої суми грошових надходжень за вирахуванням грошових витрат. Наявність чистого грошового потоку є важливим показником фінансового здоров'я будь-якого бізнесу, зокрема страхової компанії [1].

Мета ефективного управління грошовими потоками полягає в гарантуванні фінансової та еко-

номічної рівноваги шляхом коригування та збалансування обсягів надходжень і витрат грошових коштів суб'єкта господарювання.

Процес вибору найкращих форм організації грошових потоків у страховій компанії з урахуванням особливостей та умов здійснення діяльності має назву «оптимізація грошових потоків». Результати оптимізації грошових потоків відображаються в системі планів формування та використання грошових коштів у наступному періоді.

Л.О. Лігоненко та Г.В. Ситник вважають, що напрямом оптимізації грошових потоків має бути їх вирівнювання [2, с. 4].

За такого підходу виконуються умови ефективності використання запасів грошових активів шляхом зменшення їх страхових залишків, пов'язаних із сезонністю або циклічністю діяльності компанії. Однак визначення прийнятності такого підходу полягає у співставленні втрати економічної вигоди, частини циклічних або сезонних доходів від реалізації зі втраченою економічною вигодою, що пов'язана з невідповідністю вхідного грошового потоку вихідному. Крім того, за адекватного рівня синхронності грошових потоків цей напрям втрачає доцільність, адже страховик не втратить своєї платоспроможності, навіть незважаючи на наявність незначного страхового залишку грошових активів. Отже, обґрунтованість використання як напрям оптимізації грошових потоків їх вирівнювання обумовлюється характером та динамікою розвитку страховика, тобто воно може застосовуватись для стабільно діючих компаній з незначними циклічними або сезонними коливаннями обсягів діяльності (відповідно, обсягів грошових потоків) під час розподілу та використання позитивного грошового потоку. Таким чином, цей напрям оптимізації грошових потоків не може бути прийнятий як загальнозживаний елемент оптимізації.

За підходу, запропонованого І.О. Бланком, напрямом оптимізації грошових потоків страхової компанії може виступати максимізація чистого грошового потоку (ЧГП) [3, с. 2].

Однак досягнення збалансованості та синхронності грошових потоків приводить до наближення значення чистого грошового потоку до нуля. Таким чином, можна стверджувати, що максимізація чистого грошового потоку автоматично стає неможливою.

Для досягнення найвищого рівня ефективності діяльності, що оптимізується, має бути нормативний рівень страхового запасу, який повинен забезпечуватись чистим грошовим потоком, що є

інструментом зміни залишків грошових активів страхової компанії.

Отже, виникає необхідність вироблення такого напрям оптимізації, який дає змогу реалізувати (або наблизити реалізацію) такої рівності.

Запропонуємо основні напрями оптимізації грошових потоків страховика та зобразимо їх на рис. 1.

Оптимізація грошових потоків – це процес вибору найкращих форм організації грошових потоків у страховій компанії з урахуванням умов та особливостей проведення діяльності [4].

Однією з важливих передумов проведення оптимізації грошових потоків є аналіз факторів, що впливають на обсяги та характер формування в часі таких потоків. Фактори поділяються на зовнішні та внутрішні. Основні фактори, що впливають на формування грошових потоків страхової компанії, наведено на рис. 2.

До актуальних проблем, які виникають під час управління грошовими потоками страхової компанії в умовах кризи, належать [6, с. 3]:

- низький рівень застосування сучасних інформаційних технологій в процесах управління грошовими потоками;
- відсутність розмежування управління грошовими потоками в розрізі операційної, фінансової та інвестиційної діяльності;
- недотримання гнучкості планування грошових потоків;
- відсутність чітко розробленого процесу складання фінансових планів;
- недотримання пропорцій розподілу грошових коштів для здійснення страховиком інвестицій (реальних та фінансових);
- невисока ефективність використання грошових коштів у процесі здійснення організацією зовнішньоекономічної діяльності;
- нераціональне застосування методів, встановлення інтервалів планування;
- допущення помилок в обліковій документації.

З огляду на вищесказане керівники в результаті здійснення управління грошовими потоками мають звертати увагу переважно на зазначені вище проблеми та зосереджуватись на вжитті заходів щодо їх недопущення та вирішення.

Найявний прямиий зв'язок між забезпеченням ефективного управління грошовими коштами та ліквідністю страховика. Ліквідність страхової компанії можна трактувати як здатність організації до швидких розрахунків за своїми терміновими страховими та нестраховими зобов'язаннями за рахунок наявних грошових коштів та їх еквівалентів [7, с. 2].



Рис. 1. Напрями оптимізації грошових потоків страхової компанії

Джерело: [2]

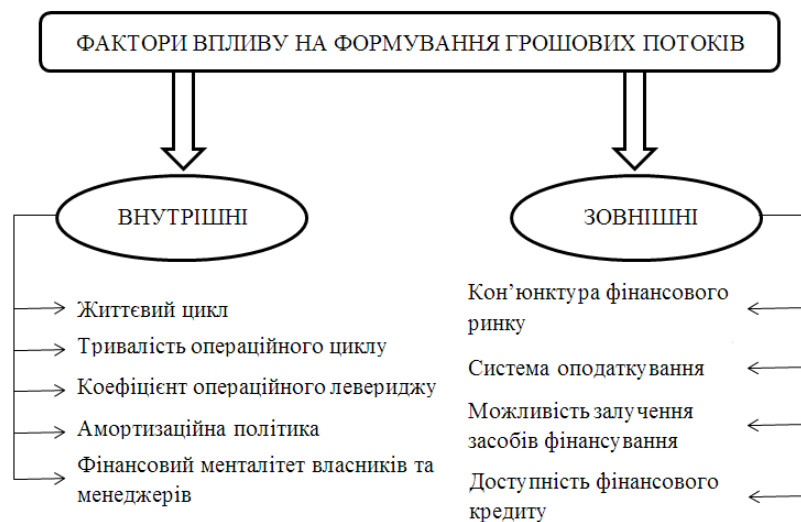


Рис. 2. Основні фактори, що впливають на формування грошових потоків страховика

Джерело: [5]

Управлінню ліквідністю та грошовими потоками в розвинених країнах приділяють значну увагу, адже несвоєчасне виконання термінових зобов'язань може спричинити швидке банкрутство будь-якої компанії, а страхової перш за все, оскільки показники ліквідності та платоспроможності для страхової організації є надто важливими.

Головною проблемою, яка постає перед західними страховими компаніями під час здійснення управління грошовими потоками, є їх розподіл на поточні фінансові інвестиції та грошові кошти. Перші надають організації змогу створювати додатковий інвестиційний прибуток, тоді як останні забезпечують ліквідність. На вирішення саме цього питання спрямована більшість моделей управління грошовими потоками страхових компаній заходу [7, с. 2].

Моделі управління грошовими потоками зарубіжних компаній недоцільно застосовувати у вітчизняних організаціях, адже у більшості страховиків коливання показника відношення страхових виплат до страхових премій є суттєвим, що фактично унеможливує застосування моделей західних страховиків на практиці.

Необхідно звернути увагу на те, що в Україні майже відсутні високоліквідні цінні папери, які є основою функціонування більшості західних моделей. На ринку цінних паперів України наявний лише незначний обсяг цінних паперів, які можна віднести до поточних фінансових інвестицій.

Ринок державних цінних паперів функціонує неефективно, наявна досить незначна кількість цінних паперів із забезпеченням зворотного викупу в будь-який момент, а якщо такі активи є (до них можна віднести банківські метали), то маржа під час зворотного викупу є такою, що приносить інвестору не прибутки, а збитки.

Таким чином, постає необхідність пошуку варіантів управління грошовими коштами із застосуваннями можливостей, що може надати вітчизняний фондовий ринок.

Задля більш глибокого розуміння процесу управління грошовими потоками розглянемо основні фактори впливу на цей процес [7].

Переважний вплив на процес управління грошовими потоками страховика має сфера його діяльності, а саме чим займається страхова компанія: страхуванням життя чи іншим страхуванням.

В компаніях, які займаються страхуванням життя, основу доходу страховика складає інвестиційний дохід, який формується за рахунок розміщення коштів страховальників та власних коштів компанії. За рахунок коштів страховальників формуються довгострокові (їх ще називають «математичні») резерви, а власні кошти є складовими власного капіталу. Процес управління такими коштами різниться. Страхові компанії, що проводять страхування, основну увагу звертають на прибутковість активів життя, виробляючи інвестиційну стратегію, менше їх уваги належить ліквідності та платоспроможності.

Страховики, що здійснюють страхування інше, ніж страхування життя (тобто проводять ризикові види страхування), мають справу переважно з короткостроковими договорами (терміном не більш 1 року), а страхові виплати суттєво відрізняються в різні періоди. У зв'язку з цим страхові компанії, що здійснюють страхування інше, ніж страхування життя, мають потребу в підтриманні та забезпеченні високого рівня ліквідності й платоспроможності. В портфелі цінних паперів таких страховиків значну частку зазвичай мають цінні папери з фіксованим доходом, що забезпечують швидку їх реалізацію в разі значних збитків, що потребують відшкодування.

Ефективне управління грошовими потоками страхової компанії визначається ефективністю її організаційного забезпечення. Управління грошовими коштами страхових компаній має сильну залежність від ситуації на фінансовому ринку та економіки країни загалом, а також від коректності проведених актуарних розрахунків [7].

Коли актуарні розрахунки правильно проведені, страховик має змогу розраховуватися за рахунок наявних грошових коштів на поточному рахунку та в касі. Однак має місце ситуація, за якої планові розрахунки потреби в грошових коштах помилкові, тоді сума страхових виплат більша за очікувану страховиком. У страхової компанії виникає потреба збільшення грошових коштів на рахунку страховика швидкими темпами.

За таких умов відіграє роль стан економіки країни, в якій функціонує страхова організація. Якщо ситуація в економіці є стабільною, то термінова потреба в грошових коштах може бути покрита за рахунок банківського кредиту. В умовах фінансово-економічної кризи банківський кредит може бути недоступним для страховиків. Такі умови є несприятливими та можуть привести до того, що страхова компанія має реалізувати частину своїх активів для проведення розрахунків зі страховальниками. Якщо наявні активи страховика низько ліквідні в переважному обсязі, то проблему залучення додаткових грошових коштів вирішити досить непросто.

Також важливим фактором впливу на управління грошовими потоками страховика є структура страхового портфеля. Питання узгодженості політики формування страхового портфеля та політики управління грошовими потоками ще досі остаточно не вирішене науковцями. Пояснюється це великим розривом між надходженнями страхових премій та здійсненням страхових виплат, що існував у докризовому періоді.

Ще одним фактором впливу на управління грошовими потоками є те, що в більшості країн законодавчо встановлене обмеження на вкладання коштів страхових резервів. Цікавим щодо цього є досвід Німеччини, в якій страховик може повністю передавати право управління всіма своїми резервами комерційному банку в обмін на право поповнення готівкового рахунку в будь-який момент у межах страхових лімітів. Однак досі досвід Німеччини застосовувати у вітчизняній практиці навіть не намагались.

Висновки. Ефективне управління грошовими потоками приводить до фінансової гнучкості страховика, а саме збалансованості надходжень та витрат грошових потоків, залучення коштів на вигідних умовах, оптимізації видатків за рахунок раціонального перерозподілу ресурсів, а також підвищення ліквідності та платоспроможності страхової компанії.

Від того, чи успішно буде організований процес управління грошовими потоками, залежить продуктивність роботи всієї страхової компанії.

Саме через це необхідно розуміти сутність основних факторів, які впливають на управління грошовими потоками та за допомогою яких стають можливими ефективне використання грошових коштів та підтримання їх оптимального залишку, що визначено в дослідженні.

Ефективне управління грошовими потоками в страховій компанії відіграє значну роль, адже стійкість страховика та здатність його до подальшого розвитку залежить від якості здійснюваного процесу управління грошовими потоками.

З огляду на вищезазначене задля підвищення якості управління грошовими потоками страховика необхідно покращити методику аналізу грошових потоків, застосовувати на практиці розрахунок системи показників грошових потоків, тобто вимірників платоспроможності та фінансової стійкості, взяти до уваги досвід зарубіжних країн в управлінні грошовими потоками страхової компанії та намагатися застосовувати їх на ринку України.

Список використаних джерел:

1. Дмитрієв В.В. Формування механізму управління грошовими потоками підприємства. *Ефективна економіка*. 2015. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3967>
2. Єрешко Ю.С. Моделі оптимізації грошових потоків. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2013. № 10. С. 197–205. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukri_2013_10_34
3. Крюкова І.О., Свірідова М.С. Сучасні методичні підходи до оцінки грошових потоків. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2016. Вип. 21. С. 144–148.
4. Фінансовий менеджмент. URL: https://pidruchniki.com/1584072064616/finansii/finansoviy_menedzhment
5. Управління грошовими потоками та оптимізація грошових потоків. URL: Режим доступу: <https://library.if.ua>
6. Сергєєва О.Р. Сутність та основні аспекти управління грошовими потоками підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2017. № 2 (12). С. 107–110. URL: <http://ir.duan.edu.ua>
7. Супрун А.В. Управління грошовими коштами страхових компаній у кризовому та посткризовому періодах. *Економічний аналіз*. 2010. Вип. 7. С. 116–120.

Головина В. В.

Ширинян Л. В.

Национальный университет пищевых технологий

УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Резюме

В статье исследованы организация и движение денежных потоков, возможность управления ими. Проанализирована сущность процесса управления денежными потоками страховой компании. Определены основные преимущества и недостатки существующих моделей, позволяющих оценить эффективность управления денежными потоками, предоставлены рекомендации по их совершенствованию.

Ключевые слова: страховая компания, денежные потоки, управление денежными потоками, механизмы управления денежными потоками, финансовое состояние страховщика.

Holovina V. V.

Shirinyan L. V.

National University of Food Technologies

MANAGEMENT OF CASH FLOWS OF THE INSURANCE COMPANY

Summary

The organization and movement of cash flows, the possibility of their control have been investigated in the article. The essences of the process of management of cash flows of the insurance company have been analyzed. The main advantages and disadvantages of existed models are determined, which allow to estimate efficiency of cash flow management, recommendations for their improvement are given.

Key words: insurance company, cash flows, cash flow management, cash flow management mechanism, financial position of the insurer.

УДК 336.647/.648

Ковальова О. М.

Каплун А. С.

Одеський національний політехнічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено наукові підходи до визначення сутності фінансової діяльності. Проаналізована структура капітальних інвестицій за джерелами фінансування в Україні, що дало змогу виділити ключові особливості фінансування діяльності підприємницьким сектором. Визначено сучасні тенденції кредитування та залучення коштів на основі облігаційних позик. Обґрунтовано рекомендації щодо удосконалення процесів фінансування підприємницького сектору.

Ключові слова: фінансова діяльність, структура капіталу, фінансовий ринок, банківський кредит, облігації.

Постановка проблеми. Від ефективності фінансової діяльності підприємства залежить його сталій розвиток, який потребує належного обсягу фінансування та вимагає зваженої структури капіталу. В умовах обмеженості фінансових ресурсів та мінливості ринкового економічного середовища перед підприємствами постає завдання вибору джерел фінансування, що дадуть змогу здійснювати розвиток в інноваційній площині, розширюючи можливості підприємства. Розмаїття інструментів фінансового ринку вимагає зваженого підходу до оцінки їхніх потенційних фінансових ризиків. Саме тому в контексті забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства фінансова діяльність посідає особливе місце в питаннях фінансового менеджменту та динамічного розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у розвиток теоретичних аспектів фінансової діяльності було зроблено такими науковцями: М.М. Кальченко, С.О. Левицькою, Н. Налуковою, А.В. Поповою, О.О. Терещенко, М. Юрчук, Г.І. Філіною Г.І. У наукових працях О.О. Терещенка [1] та Г.І. Філіної [2] досить ґрунтовно розглядається управлінський аспект фінансової діяльності, де акцент зроблено на питаннях фінансового менеджменту. Бухгалтерський облік фінансової діяльності висвітлено у працях С.О. Левицької [3] та М. Юрчук [4], що дає змогу проаналізувати функціональні обов'язки фінансової служби на підприємстві та надати оцінку сутності фінансових результатів підприємства в системі бухгалтерського обліку. На особливостях фінансової діяльності суб'єктів господарювання, які було виокремлено на основі дослідження законодавчих та наукових підходів, наголошено у статтях М.М. Кальченко [5], Н. Налукової [6], А.В. Попової [7].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте не досить уваги у визначених наукових працях приділяється особливостям акумуляції ресурсів у межах фінансового ринку та актуальним залишається питання щодо пошуку напрямків розвитку форм фінансування підприємницького сектору.

Мета статті полягає у розкритті сутнісних рис фінансової діяльності підприємства, особливостей процесу акумуляції ресурсів на фінансовому ринку України, порівняння джерел фінансових ресурсів підприємства та визначення факторів впливу на них.

У статті необхідно вирішити такі завдання:

– систематизувати наукові підходи до трактування сутності поняття «фінансова діяльність» та виділити її сутнісні риси;

– проаналізувати структуру капітальних інвестицій за джерелами фінансування та надати оцінку сучасним ринковим умовам отримання деяких джерел фінансових ресурсів підприємницького сектору;

– надати рекомендації щодо удосконалення підходів до управління фінансовою діяльністю як на макро-, так і на мікрорівні.

Виклад основного матеріалу. Динамічний розвиток фінансового ринку, зумовлений створенням інноваційних інструментів та трансформацією сутнісних особливостей традиційних джерел фінансової діяльності, визначає широкий спектр можливостей акумуляції фінансових ресурсів як на грошово-кредитному, так і фондовому сегментах.

Мета фінансової діяльності зводиться до забезпечення фінансових потреб господарської діяльності, що є ключовою умовою безперервності виробничих процесів, виконання зобов'язань перед контрагентами підприємства та органами державної влади, інноваційного шляху розвитку компанії.

Серед науковців відсутня одностайність щодо визначення поняття «фінансова діяльність підприємства».

Узагальнимо різноманітні наукові підходи до трактування поняття «фінансова діяльність підприємства» у табл. 1.1, що дасть змогу виділити характерні риси цієї категорії.

Огляд наукових підходів до визначення фінансової діяльності дав змогу визначити її певні сутнісні риси, а саме:

а) діяльність, що сфокусована на оптимізації структури капіталу та формуванні активів підприємства;

б) діяльність, акумуляція коштів у межах якої дає змогу досягати стратегічних цілей підприємства – максимізації прибутку, збільшення капіталізації на ринку, заповнення вільних ніш на товарному ринку, забезпечення сталого інноваційного розвитку компанії;

в) діяльність працівників фінансової служби в умовах обмеженості фінансових ресурсів та мінливості зовнішньоекономічного середовища щодо акумуляції та розподілу фінансів підприємства;

г) діяльність, яка охоплює як організаційний аспект корпоративних фінансів, так і інформаційно-аналітичне забезпечення, що передбачає функціонування відповідних інформаційних систем;

д) усі заходи в межах фінансового ринку стосовно мобілізації та використання капіталу підприємства.

У нормативно-правовій базі фінансова діяльність визначається у вузькому значенні, що не враховує діяльність із фінансування капітальних інвестицій, дивіденду політику підприємства, зобов'язання перед державою у формі сплати

Таблиця 1

Наукові підходи до трактування сутності поняття «фінансова діяльність»

Науковий підхід	Визначення
Терещенко О.	Фінансова діяльність включає весь комплекс функціональних завдань, здійснюваних фінансовими службами підприємства і пов'язаних із фінансуванням, інвестиційною діяльністю та фінансовим забезпеченням операційної діяльності суб'єкта господарювання [1, с. 16].
Філіна Г.	Дії з формування і використання фінансових ресурсів підприємства, що мають форму економічно обґрунтованих управлінських рішень, а також комплексне управління капіталом, тобто діяльність усередині підприємства з розроблення та реалізації фінансових рішень з володіння чотирма типами цінностей, між якими можна зробити вибір: майном, матеріальними та нематеріальними цінностями, грішми, боргами у формі дебіторської і кредиторської заборгованості [2, с. 5].
Левицька С., Панчук І.	Фінансова діяльність як складник господарської діяльності спрямована на забезпечення планомірного надходження і витрати грошових ресурсів, виконання розрахункової дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власного і позикового капіталу й ефективного його використання [3, с. 339].
Юрчук М.	Під фінансовою діяльністю підприємства слід розуміти цілеспрямований процес формування та ефективного використання фінансових ресурсів господарюючого суб'єкта для забезпечення його діяльності з метою досягнення поставлених цілей [4, с. 163].
Кальченко М.	Фінансова діяльність виконує обслуговуючу роль щодо виробничо-господарської діяльності та розглядається як один із найважливіших «інститутів» підприємства [5, с. 131].
Налукова Н.	Діяльність, яка приводить до змін розміру та складу власного й залученого капіталу підприємства, який не є результатом операційної діяльності [6, с. 170].
Попова А.	У вузькому розумінні основний зміст фінансової діяльності полягає у фінансуванні підприємства. У широкому значенні під фінансовою діяльністю розуміють усі заходи, пов'язані з мобілізацією капіталу, його використанням, примноженням (збільшенням вартості) та поверненням [7, с. 105].

податкових платежів та інше. Так, відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», фінансова діяльність – це діяльність, яка приводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталів підприємства [8].

У Господарському Кодексі України фінанси суб'єктів господарювання визначені як самостійна ланка національної фінансово-кредитної системи з індивідуальним кругообігом коштів, що забезпечує покриття витрат виробництва продукції (робіт, послуг) і одержання прибутку. До складу фінансової діяльності входить як грошове, так і інше фінансове посередництво, діяльність у сфері страхування, інша допоміжна діяльність [9].

Превалювання того або іншого джерела фінансування капітальних інвестицій підприємства визначає розвиток та доступність фінансових інструментів певного сегменту фінансового ринку для суб'єктів підприємницької діяльності (таблиця 2).

У структурі джерел фінансування капітальних інвестицій за період 2015–2017 рр. найбільшу питому вагу становлять власні кошти підпри-

ємств та організацій (69,1% у 2017 р.). На другому місці знаходяться кошти місцевих бюджетів, що становлять 9,3% у загальній сумі капітальних інвестицій, що слід оцінити позитивно в контексті реформ децентралізації.

Кредити банків та інші позики становлять лише 6,6% у структурі джерел фінансування капітальних інвестицій підприємств, що вказує на наявність певних системних проблем, які перешкоджають підприємницькому сектору у залученні фінансових ресурсів на грошово-кредитному ринку.

Однією з проблем у цій сфері є переважання короткострокового характеру позик, що унеможливує реалізацію інвестиційних проектів, які потребують «довгих грошей». За даними рейтингового агентства «Рюрік» [11], у 2017 р. корпоративний клієнтський кредитний портфель комерційних банків було сформовано переважно за рахунок коротко- та середньострокових кредитів у національній валюті (54%).

Іншою перепорою для залучення коштів є висока вартість кредиту (таблиця 3).

Таблиця 2

Структура капітальних інвестицій за джерелами фінансування за 2015–2017 рр.

Джерело фінансування капітальних інвестицій	2015		2016		2017		Відхилення 2017/2015	
	у % до загальної суми	млн. грн.	у % до загальної суми	млн. грн.	у % до загальної суми	млн. грн.	у % до загальної суми	млн. грн.
Кошти державного бюджету	2,5%	6919,5	2,6%	9264,1	3,4%	15295,2	0,9%	8375,7
Кошти місцевих бюджетів	5,2%	14260	7,5%	26817,1	9,3%	41565,5	4,1%	27305,5
Власні кошти підприємств та організацій	67,5%	184351	69,3%	248769	69,1%	310062	1,6%	125711
Кредити банків та інші позики	7,6%	20740,1	7,5%	27106	6,6%	29588,9	-1,0%	8848,8
Кошти іноземних інвесторів	3,0%	8185,4	2,7%	9831,4	1,4%	6206,4	-1,6%	-1979
Кошти населення на будівництво житла	11,7%	31985,4	8,3%	29932,6	7,3%	32802,5	-4,4%	817,1
Інші джерела фінансування	2,4%	6674,7	2,1%	7495,5	2,9%	12941,3	0,5%	6266,6
Усього	100%	273116	100%	359216	100%	448462	-	175346

Джерело: складено на основі [10]

Показники динаміки активів банківської системи України [11]

Показник	Станом на 1.01. 2015 р.	Станом на 1.01. 2016 р.	Станом на 1.01. 2018/2015	Станом на 1.01. 2018 р.	Відхилення 2018/2015
Чисті активи, млрд. грн.	1316,85	1254,39	1256,30	1336,36	19,51
Кредитний портфель, млрд. грн.	1 006,36	965,09	1 005,92	1 042,80	36,44
Вкладення в цінні папери, млрд.грн.	168,93	198,84	332,27	425,79	256,86
в т.ч. ОВДП, млрд.грн.	93,43	81,58	255,47	360,80	267,37
Високоліквідні активи, млрд.грн.	155,64	191,26	199,50	178,55	22,91
Середня відсоткова ставка за кредитами в національній валюті, %	18,80	21,47	17,70	21,16	2,36
Середня відсоткова ставка за кредитами в іноземній валюті, %	8,30	6,88	8,20	7,32	-0,98

Динаміка основних показників банківської системи України вказує на зростання вартості кредитів на 2,36 в.п. станом на 1.01.2018 р. порівняно з 1.01.2015 р. Проведення жорсткої монетарної політики Національним Банком України з 2017 р., підвищення облікової ставки вплинуло на подорожчання вартості кредитних ресурсів, що обмежувало доступність позикових коштів для суб'єктів підприємницької діяльності.

Зростання кредитного портфеля на 36,44 млрд. грн., або на 3,62%, за період 2015–2017 рр. зумовлено головним чином не збільшенням попиту на кредитні ресурси з боку підприємницького сектору, а впливом курсових коливань у зв'язку з суттєвим рівнем доларизації корпоративного клієнтського кредитного портфеля банків (46% на кінець 2017 р.) та позитивною динамікою споживчого кредитування з боку домогосподарств.

Потребу в обіговому капіталі відчували переважно суб'єкти сфери оптової та роздрібною торгівлі, складського господарства та допоміжної діяльності у сфері транспорту та сільського господарства [12]. Таким чином, наслідки економічної кризи останніх років визначили галузі національної економіки, які є найменш чутливими до коливань на грошово-кредитному ринку.

До інших джерел фінансування можна віднести фінансові інструменти, інноваційна природа котрих набуває все більшої актуальності в межах розвинутих економічних систем у процесі залучення фінансових ресурсів за рахунок гнучкості моделювання параметрів із використанням методів фінансового інжинірингу – корпоративні облигації. Проте український ринок корпоративних облигацій демонструє протилежну динаміку, оскільки протягом 2013–2017 рр. обсяг зареєстрованих випусків облигацій підприємств скоротився майже в шість разів [13]. Найбільші випуски облигацій були зареєстровані емітентами, що функціонують у будівельній сфері, банківському секторі та енергетичній галузі. Галузева структура емітентів корпоративних облигацій виглядає більш оптимістично порівняно з лідерами залучень кредитних коштів, оскільки ці підприємства формують інфраструктурну мережу підприємств, яка є основою для розбудови національної економіки. Також слід відзначити більш високий рівень кредитоспроможності компаній будівельної галузі та надійності цінних паперів комерційних банків.

Отже, на фінансову діяльність суб'єктів підприємницької діяльності у сучасних умовах господарювання суттєвий вплив мають фактори навколишнього економічного середовища. Зниження фінансового потенціалу та наявність проблем із наданням забезпечення за кредитними операціями, облигаційними позиками привело до скоро-

чення терміну позики та доступності цих ресурсів лише для великого та середнього бізнесу.

Одним із шляхів розвитку малого бізнесу, на наш погляд, є фінансування суб'єктів підприємницької діяльності через спеціальні державні фінансові інститути та фонди. Відносини з ними мають будуватися на наданні гарантійного забезпечення та застав для отримання оборотних коштів малими підприємствами на цілі інвестиційного розвитку, що кореспондують із пріоритетними сферами національної економіки.

У межах фондового ринку актуальною є пропозиція щодо створення Державного фонду гарантування доходів суб'єктів інвестиційного ринку за аналогією з функціонуванням Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, що дасть змогу перекласти параметр забезпеченості цінних паперів та підвищити кредитні рейтинги емітентів, наповнити ринок капіталів фінансовими інструментами з високою кредитоспроможністю.

З боку саморегульованих організацій фінансового ринку необхідна активізація діяльності у сфері підвищення рівня фінансової грамотності суб'єктів підприємницької діяльності. У грошово-кредитному сегменті доцільно наголошувати на важливості послуг фінансового консалтингу, що мають вирішувати індивідуальні запити підприємницького сектору. Під час поширення практики надання комерційними банками консультацій підприємницькому сектору можливо досягти збалансованого розвитку послуг фінансового ринку та знизити рівень недовіри до фінансових установ, негативні очікування споживачів кредитних послуг.

Формування ефективно функціонуючої бази кредитних історій дасть змогу вивести оцінку кредитного ризику комерційними банками на якісно новий рівень. Супутньою вимогою є належна транспарентність фінансової інформації суб'єктів малого та середнього бізнесу. В умовах обмеженості коштів доступ до аудиторських послуг є ускладненим, що позначається на якості фінансової звітності, яка надається потенційним кредиторам та інвесторам. Некоректним, як результат, є розрахунок фінансового навантаження на позичальника, недосконалий бізнес-план та низька якість застави.

Зазначені кроки в контексті удосконалення передумов та особливостей фінансової діяльності підприємства мають вирішуватися системно із залученням до обговорення як державних органів влади, так і саморегульованих організацій. Підвищення рівня фінансової грамотності та розвиток інституту гарантійного забезпечення дасть змогу досягти збалансованого розвитку як фінансового ринку, так і національної економіки загалом.

Висновки і пропозиції. Основний зміст фінансової діяльності полягає у забезпеченні фінан-

совими ресурсами діяльності господарюючого суб'єкта. Визначення, що містяться у нормативно-правовій базі, звужують її сутність та потребують перегляду, оскільки не дають змоги враховувати діяльність із фінансування капітальних інвестицій, дивіденду політику підприємства та інше. У сучасних економічних умовах підприємства тяжіють до залучення ресурсів через кредитні операції комерційних банків. Проте слід відзначити наявність обмежень за строком та високу вартість кредитних ресурсів, що зумовлені жорсткою моне-

тарною політикою НБУ. Низхідною є динаміка вартості облігаційних позик підприємств за низку останніх років, що викриває проблеми у сфері фінансової грамотності та доступності ресурсів на фондовому ринку для підприємницького сектору. Визначений комплекс проблем доцільно вирішувати системно із залученням до обговорення державних органів влади, саморегулювальних організацій, підприємницького сектору для забезпечення доступності фінансових ресурсів для сталого розвитку підприємств національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2003. 554 с.
2. Філіна Г.І. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посіб. К. : ДП «Вид. дім «Персонал», 2011. 424 с.
3. Левицька С.О., Панчук І.П. Організація фінансової діяльності підприємства як об'єкта бухгалтерського обліку. *Наукові записки. Серія «Економіка»*. 2013. Вип. 23. С. 339–343.
4. Юрчук М. Критична оцінка сутності фінансової діяльності та фінансових результатів підприємства в системі бухгалтерського обліку. Розвиток соціально-економічних систем у геоeкономічному просторі: теорія, методологія, організація обліку та оподаткування: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. Тернопіль, 2017. С. 162–164.
5. Кальченко М.М. Основи забезпечення фінансової діяльності сільськогосподарських підприємств. *Наукові Праці Полтавської Державної Аграрної Академії*. 2013. Вип. 2 (7). Том 2. С. 129–136.
6. Налукова Н. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва: сутнісно-аналітичний аспект. *Галицький економічний вісник*. 2011. № 1(30). С. 166–174.
7. Попова А.В. Поняття й особливості фінансової діяльності суб'єктів господарювання. *Фінансове право*. 2017. № 1(19). С. 103–110.
8. Наказ Міністерства Фінансів України Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» № 73 від 07.02.2013. : за станом на 20.06.2018 р. № 564. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
9. Господарський Кодекс України. Затверджений від 16.01.2003 № 436-IV.// Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 18, № 19–20, № 21–22, ст.144. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
10. Капітальні інвестиції / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
11. Аналітичний огляд банківської системи України за 2017 рік / Національне рейтингове агентство «Рюрік». URL: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_2017.pdf
12. Інфляційний звіт / Національний Банк України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=742185
13. Річний звіт НКЦПФР за 2017 рік / Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. URL: <https://www.nssmc.gov.ua>

Ковалева Е. Н.

Каплун А. С.

Одесский национальный политехнический университет

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

Исследованы научные подходы к определению сущности финансовой деятельности. Проанализирована структура капитальных инвестиций по источникам финансирования в Украине, что позволило выделить ключевые особенности финансирования деятельности предпринимательским сектором. Определены современные тенденции кредитования и привлечения средств на основе облигационных займов. Обоснованы рекомендации по усовершенствованию процессов финансирования предпринимательского сектора. **Ключевые слова:** финансовая деятельность, структура капитала, финансовый рынок, банковский кредит, облигации.

Kovalova O. M.

Kaplun A. S.

Odessa National Polytechnic University

THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF FINANCIAL ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Summary

The scientific approaches to the definition of the essence of financial activity are investigated. The structure of capital investments by sources of financing in Ukraine was analyzed, which made it possible to identify the key features of financing the business sector. The current trends in crediting and raising funds on the basis of bond loans are determined. Recommendations on improving the processes of financing the business sector are substantiated.

Key words: financial activity, capital structure, financial market, bank loan, bonds.

УДК 336.717(477)

Мудра Р. Р.

Львівський торговельно-економічний університету

ПРОГНОЗУВАННЯ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ І ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

У статті здійснено прогнозування основних показників функціонування ринку банківських продуктів і послуг в Україні. За допомогою економетричних моделей тренду різних типів (лінійної, степеневі і параболічної) виявлено моделі з найвищим рівнем достовірності для проведення статистично вірогідних прогнозів продуктової сегментації ринку банківських послуг України, кредитного та депозитного портфелів банків, обсягів і кількості операцій з готівкою та використанням платіжних карток. Окреслено прогнози змін доходів, витрат та прибутків банку на основі моделей тренду.

Ключові слова: продуктова сегментація, платіжні картки, кредитний портфель банків, депозитний портфель банків, середньозважена процентна ставка за кредитами і депозитами, доходи банків, витрати банків.

Постановка проблеми. Ефективність банківського управління залежить від якості не лише процесу планування, а й прогнозування, адже це сприяє координації та дієвому контролю напрямів розвитку ринку та банківських установ, формуванню цілей і напрямів банківської діяльності, зменшенню ризику прийняття помилкових стратегічних рішень, формуванню надійного управління банківськими ресурсами, підвищенню готовності до динамічних ринкових змін.

Тому в умовах розвитку ринку все більшого значення набуває прогнозування в банках, оскільки воно є важливим фактором підвищення стабільності його функціонування. Прогнозування дає змогу визначати напрями розвитку, сформуванню картини попиту на банківські продукти і послуги, настроїв та бажань споживачів їхніх послуг, формувати основу для швидкої адаптації до мінливих умов національного ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання аналізу та прогнозування стану ринку банківських продуктів і послуг та фінансового стану його суб'єктів висвітлюється у різноманітних вітчизняних та зарубіжних наукових працях. Так, значний внесок у дослідження даних питань зробили такі вчені, як О. Васюренко, А. Мороз, Л. Примостка, М. Савлук, Л. Гілярівська, Дж. Сінкі та інші. Проте залишається проблемним правильне застосування різних моделей, методів прогнозування, що є актуальним за умов постійного розширення спектру банківських операцій та послуг та зумовлює потребу у прогнозуванні тенденцій розвитку ринку банківських продуктів і послуг в Україні.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на широке висвітлення проблемних питань ринку банківських продуктів і послуг в Україні, все ж таки потребує здійснення прогнозування основних показників функціонування цього ринку, серед яких: кредитні банківські послуги, розрахунково-касові операції, депозитні та інвестиційні банківські послуги, використанням платіжних карток емітованих українськими банками, депозитний та кредитний портфелі банків, доходи і витрати банків України.

Мета статті. Метою дослідження є здійснення прогнозування основних показників ринку банківських продуктів і послуг в Україні з ціллю окреслення напрямків його розвитку.

Виклад основного матеріалу. Одним із важливих елементів прогнозування та моделювання є визначення основних тенденцій розвитку ринку. Поряд із цим є й інші моделі прогнозування, де найпростішою у використанні є модель тренду.

Серед моделей тренду використовують лінійну модель як одну з легко зрозумілих та найчастіше використовуваних. Використання економетричних моделей дозволяє економічній теорії набути емпіричного значення. Головною суттю математичного аналізу економіки є економічна теорія у вигляді математичних формул без урахування одиниць вимірювання. В економетричному аналізі часто використовуються різні математичні рівняння, які би піддавалися емпіричній перевірці даних [1].

Динаміку основних показників розвитку ринку досліджено з допомогою математичного апарату, а саме економетричних моделей тренду різних типів (лінійної, степеневі і параболічної) з метою виявлення моделей з найвищим рівнем достовірності для проведення статистично вірогідних середньострокових прогнозів.

Результати економетричного аналізу основної тенденції розвитку показників продуктової сегментації ринку банківських послуг України вказують із ймовірністю $p=0,95$ на існування згідно з критерієм Фішера основної тенденції розвитку лінійного типу для таких показників, як кредитні банківські послуги та РКО банківські послуги; ступеневого типу – депозитні банківські послуги та параболічного типу – інвестиційні банківські послуги, оскільки розрахункові значення статистичного критерію Фішера є більшими від табличних (табл. 1) [1].

Структурно продуктова сегментація ринку банківських послуг має більш виражену і достовірнішу тенденцію розвитку. З ймовірністю $p=0,99$ можна спостерігати, що у загальному обсязі банківських послуг частка кредитних послуг щорічно зменшується на 4,4%, відсоток РКО банківських послуг щорічно зменшується на 1,6%, а частка депозитних – щорічно збільшується на 4,7%. Що ж до інвестиційних, то вони не мають основної тенденції розвитку, оскільки розрахункові значення критерію Фішера є набагато меншими від табличних [2].

Згідно з лінійними рівняннями тренду з 2008 р. по 2017 р. зростали щорічно у середньому безготівкові платежі на 83047,7 млн грн, отримання готівки – на 98676,5 млн грн, загалом сума операцій з використанням платіжних карток, емітованих українськими банками, – на 181723,8 млн грн. Кількість операцій з використанням платіжних карток збільшувалась таким чином: безготівкові платежі – на 243,3 млн штук, отримання готівки – на 25,2 млн штук, в цілому кількість операцій з використанням платіжних карток, емітованих українськими банками, збільшувалась на 268,5 млн штук.

Таблиця 1

Моделі тренду продуктової сегментації ринку банківських продуктів і послуг в Україні за 2009–2018 рр. (станом на 01.01)

Тип лінії тренду	Рівняння тренду	R ²	F	DW
Кредитні банківські послуги, тис. грн				
лінійний	$\hat{y}=941324358-48325188t$	0,424	5,89**	1,11*
ступеневий	$\hat{y}=1008908408t^{0,318}$	0,245	2,60	0,84
параболічний	$\hat{y}=577271215+133701383t-16547870t^2$	0,742	10,07**	2,17*
Депозитні банківські послуги, тис. грн				
лінійний	$\hat{y}=-110871445+41612896t$	0,285	3,18	2,48*
ступеневий	$\hat{y}=1033486t^{1,880}$	0,470	7,09**	1,71*
параболічний	$\hat{y}=-38226627+5290486t+3302037t^2$	0,296	1,47	2,48*
РКО банківські послуги, тис. грн				
лінійний	$\hat{y}=213565240-16434433t$	0,431	6,07**	0,81
ступеневий	$\hat{y}=301333126t-0,839$	0,316	3,69	0,60
параболічний	$\hat{y}=81941631+49377372t-5982891t^2$	0,797	13,75*	1,98*
Інвестиційні банківські послуги, тис. грн				
лінійний	$\hat{y}=51274980+9984310t$	0,213	2,17	1,00
ступеневий	$\hat{y}=31293999t^{0,618}$	0,240	2,53	0,91
параболічний	$\hat{y}=-77275084+74259342t-5843185t^2$	0,681	7,48**	1,44*
Банківські послуги, усього, тис. грн				
лінійний	$\hat{y}=1095295132-13163325t$	0,016	0,13	1,58*
ступеневий	$\hat{y}=1052924151t^{-0,050}$	0,012	0,10	1,51*
параболічний	$\hat{y}=543715636+262626424t-25071795t^2$	0,376	2,11	2,25*

Примітка: * – статистична вірогідність з ймовірністю p=0,99 (рівень значущості $\alpha=0,01$)

** – статистична вірогідність з ймовірністю p=0,95 (рівень значущості $\alpha=0,05$)

На рис. 1 відображено моделі основної тенденції розвитку суми та кількості операцій з використанням платіжних карток, емітованих банками України, які мають найвищий рівень статистичної достовірності і дозволяють стверджувати, що операції з платіжними картками в Україні мають тенденцію до зростання

параболічного типу, тобто їх кількість та обсяг зростає з прискоренням за останні роки [3].

Значення коефіцієнтів детермінації R², яке є близьким до нуля, вказує на відсутність суттєвих змін у розвитку як кредитних, так і депозитних послуг (табл. 2).

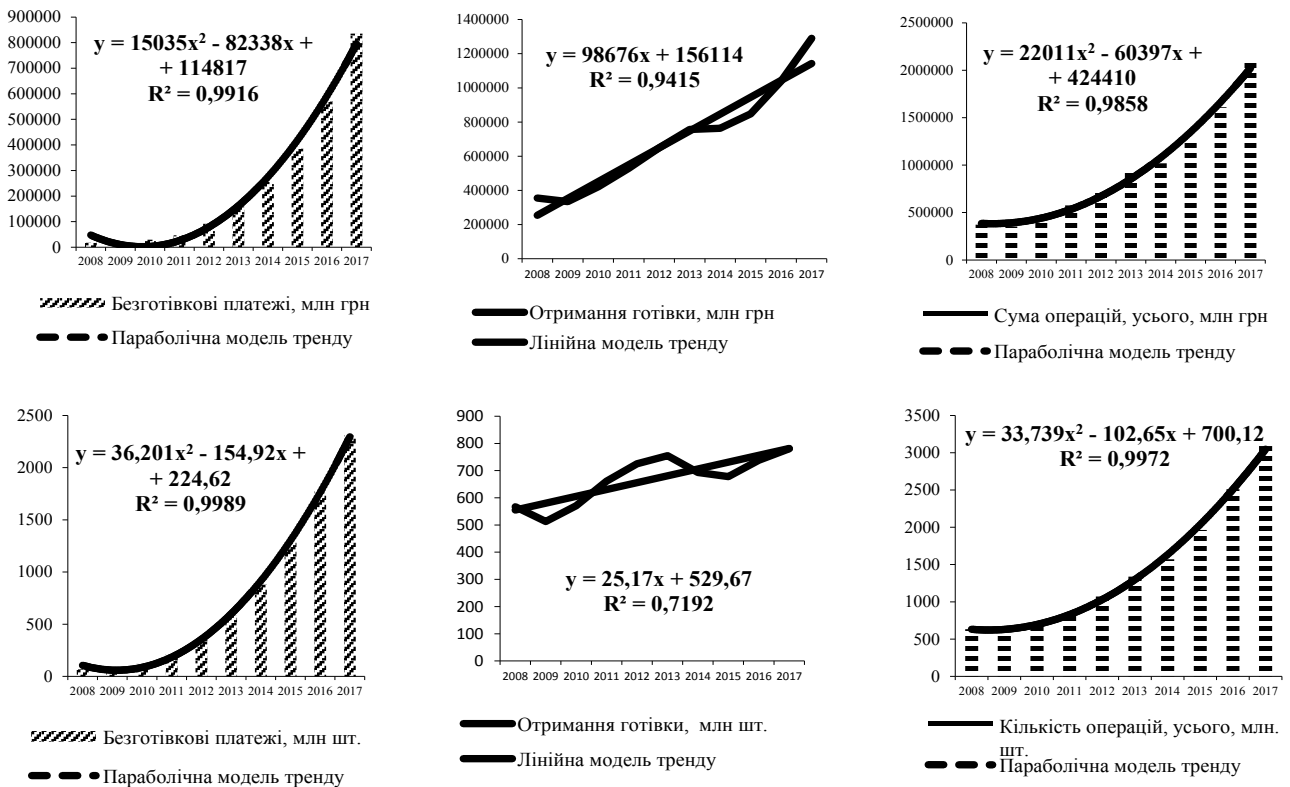


Рис. 1. Лінії тренду суми та кількості операцій з готівкою та використанням платіжних карток, емітованих українськими банками, за 2008–2017 рр.

Таблиця 2
Моделі тренду середньозважених процентних ставок за кредитами і депозитами за 2008–2017 рр.

Тип лінії тренду	Рівняння тренду	R^2	F	DW
Процентні ставки за кредитами, %				
лінійний	$\hat{y}=16,7-0,2t$	0,031	0,25	1,79*
степеневий	$\hat{y}=16,7t^{0,041}$	0,035	0,29	1,77*
параболічний	$\hat{y}=15,0+0,7t-0,1t^2$	0,080	0,30	1,85*
Процентні ставки за депозитами, %				
лінійний	$\hat{y}=9,5+0,01t$	0,008	0,07	2,43*
степеневий	$\hat{y}=9,2t^{0,036}$	0,027	0,22	2,41*
параболічний	$\hat{y}=8,5+0,6t+0,0t^2$	0,062	0,23	2,45*

Примітка: * – статистична вірогідність з ймовірністю $p=0,99$ (рівень значущості $\alpha=0,01$)

** – статистична вірогідність з ймовірністю $p=0,95$ (рівень значущості $\alpha=0,05$)

Аналіз моделей тренду кредитного портфеля банків України в розрізі депонентів підтверджує наявність недовіри у населення щодо банківського кредитування, оскільки усі рівняння вказують на щорічне зменшення обсягів кредитування фізичних осіб (табл. 3). Водночас щорічне збільшення кредитного портфеля для юридичних осіб за досліджуваний період часу підтверджує адекватність моделей тренду з ймовірністю $p=0,95$ (лінійна модель) і $p=0,99$ (степенева модель) і відображає потребу юридичних осіб у залученні коштів для розвитку бізнесу.

Найвищу статистичну достовірність мають моделі тренду депозитного портфеля у розрізі депонентів лінійного типу, що вказує на зростання цього портфеля за період з 2008 р. по 2017 р. щорічно у середньому: фізичних осіб – на 31129,1 млн. грн., юридичних осіб – на 27357,0 млн. грн. (табл. 4)

На рис. 2 наочно відображено описану тенденцію зміни кредитного і депозитного портфелів у розрізі депонентів.

Економетричний аналіз тенденції розвитку депозитного портфеля банків України в розрізі валют за 2008–2017 рр. показує, що в Україні депозитний портфель збільшується щороку і в національній, і в іноземній валюті. Коефіцієнти лінійних рівнянь тренду показують, що депозити в іноземній валюті збільшуються на 28967,4 млн. грн., у гривні – на 33210,8 млн. грн. [2, 4].

На основі економетричного аналізу результатів фінансової діяльності банків України (табл. 5) виявлено, що доходи банків України за 2008–2017 рр. постійно зростають – на 8280,8 млн. грн. щороку у середньому, зокрема процентні доходи зростають на 3990,9 млн. грн., комісійні доходи – на 2199,8 млн. грн., інші операційні доходи – на 881,0 млн. грн., інші доходи – на 344,8 млн. грн. [2,5].

Щодо основної тенденції зміни витрат банків, то немає чіткої тенденції зміни в динаміці відрахувань у резерви, податку на прибуток та інших операційних витрат (табл. 6).

Статистично достовірну тенденцію розвитку доходів і витрат банків України загалом і у розрізі статей наочно демонструє рис. 3.

Висновки. За результатами проведеного прогностування тенденцій розвитку ринку банківських продуктів і послуг в Україні виявлено, що найбільш достовірним є прогноз з використання лінійної та параболічної моделей тренду. Ці моделі показують, що у наступні роки зростатимуть як доходи, так і витрати банківських установ як учасників ринку, проте діяльність банків не буде збитковою, про що свідчить прогноз стабільного, хоч і незначного, росту чистого прибутку.

Прогнозування розвитку ринку банківських продуктів і послуг базується на стратегічних планах комерційних банків в частині формування основних цілей їхнього функціонування.

Таблиця 3
Моделі тренду кредитного портфеля банків України в розрізі депонентів за 2008–2017 рр.

Тип лінії тренду	Рівняння тренду	R^2	F	DW
Кредитний портфель, фізичні особи, млн. грн.				
лінійний	$\hat{y}=257083,1-16437,1t$	0,674	16,57*	1,85*
степеневий	$\hat{y}=293709,0t^{0,419}$	0,603	12,15*	2,04*
параболічний	$\hat{y}=309169,3-42480,2t+2367,6t^2$	0,764	11,33**	2,34*
Кредитний портфель, юридичні особи, млн. грн.				
лінійний	$\hat{y}=377279,1+36858,2t$	0,516	8,52**	1,96*
степеневий	$\hat{y}=339610,0t^{0,330}$	0,671	16,32*	2,17*
параболічний	$\hat{y}=276088,1+87453,8t-4599,6t^2$	0,567	4,59	2,23*

Примітка: * – статистична вірогідність з ймовірністю $p=0,99$ (рівень значущості $\alpha=0,01$)

** – статистична вірогідність з ймовірністю $p=0,95$ (рівень значущості $\alpha=0,05$)

Таблиця 4
Моделі тренду депозитного портфеля банків України у розрізі депонентів за 2008–2017 рр.

Тип лінії тренду	Рівняння тренду	R^2	F	DW
Депозитний портфель, фізичні особи, млн. грн.				
лінійний	$\hat{y}=186899,0+31129,1t$	0,911	82,21*	1,36*
степеневий	$\hat{y}=190763,8t^{0,392}$	0,908	79,26*	1,77*
параболічний	$\hat{y}=147726,0+50715,6t-1780,6t^2$	0,930	46,79*	1,84*
Депозитний портфель, юридичні особи, млн. грн.				
лінійний	$\hat{y}=74207,6+27357,0t$	0,892	65,75*	2,05*
степеневий	$\hat{y}=104598,3t^{0,462}$	0,784	28,98*	1,25*
параболічний	$\hat{y}=129458,0-268,2t+2511,4t^2$	0,940	54,45*	2,89*

Примітка: * – статистична вірогідність з ймовірністю $p=0,99$ (рівень значущості $\alpha=0,01$)

Таблиця 5

Моделі тренду складу доходів банків України за 2009–2018 рр. (станом на 01.01)

Тип лінії тренду	Рівняння тренду	R^2	F	DW
Доходи, всього, млн. грн.				
лінійний	$\hat{y}=118731,7+8280,8t$	0,722	20,77*	1,21*
степеневий	$\hat{y}=117332,5t^{0,213}$	0,755	24,65*	1,13*
параболічний	$\hat{y}=102011,7+16640,8t-760,0t^2$	0,761	11,13**	1,26*
Процентні доходи, млн. грн.				
лінійний	$\hat{y}=101055,2+3990,9t$	0,510	8,33**	1,60*
степеневий	$\hat{y}=95409,3t^{0,162}$	0,675	16,61*	1,73*
параболічний	$\hat{y}=80776,4+14130,3t-921,8t^2$	0,684	7,59**	1,97*
Комісійні доходи, млн. грн.				
лінійний	$\hat{y}=11985,0+2199,8t$	0,867	52,12*	1,04*
степеневий	$\hat{y}=14300,3t^{0,319}$	0,622	13,15*	0,71
параболічний	$\hat{y}=17566,0-590,7t+253,7t^2$	0,941	55,54*	1,31*
Результат від торговельних операцій, млн. грн.				
лінійний	$\hat{y}=3622,2+788,6t$	0,138	1,28	1,41*
степеневий	$\hat{y}=3932,1t^{0,281}$	0,069	0,59	1,20*
параболічний	$\hat{y}=5820,6-310,6t+99,9t^2$	0,152	0,63	1,42*
Інші операційні доходи, млн. грн.				
лінійний	$\hat{y}=1239,9+881,0t$	0,675	16,62*	2,05*
параболічний	$\hat{y}=-1187,1+2094,5t-110,3t^2$	0,743	10,11**	2,48*
Інші доходи, млн. грн.				
лінійний	$\hat{y}=-419,7+344,8t$	0,643	14,44*	2,03*
параболічний	$\hat{y}=-1205,7+737,8t-35,7t^2$	0,688	7,71**	2,14*
Повернення списаних активів, млн. грн.				
лінійний	$\hat{y}=38,8+232,5t$	0,379	4,88	0,71
параболічний	$\hat{y}=-1793,2+1148,5t-83,3t^2$	0,690	7,80	1,16

Примітка: * – статистична вірогідність з ймовірністю $p=0,99$ (рівень значущості $\alpha=0,01$)** – статистична вірогідність з ймовірністю $p=0,95$ (рівень значущості $\alpha=0,05$)

Таблиця 6

Моделі тренду складу витрат і прибутку банків України за 2009–2018 рр. (станом на 01.01)

Тип лінії тренду	Рівняння тренду	R^2	F	DW
Витрати, млн. грн.				
лінійний	$\hat{y}=101907,3+17721,1t$	0,547	9,66**	2,00
степеневий	$\hat{y}=112133,2t^{0,345}$	0,550	9,77**	1,71
параболічний	$\hat{y}=108051,7+14648,9t+279,3t^2$	0,548	4,24	2,03
Процентні витрати, млн. грн.				
лінійний	$\hat{y}=52465,0+3974,7t$	0,546	9,63**	1,12
степеневий	$\hat{y}=50687,6t^{0,239}$	0,633	13,82*	1,09
параболічний	$\hat{y}=37735,3+11339,6t-669,5t^2$	0,645	6,37**	1,13
Комісійні витрати, млн. грн.				
лінійний	$\hat{y}=602,1+719,0t$	0,838	41,27*	0,64
степеневий	$\hat{y}=1751,7t^{0,561}$	0,746	23,52*	0,47
параболічний	$\hat{y}=3170,8-565,4t+116,8t^2$	0,979	163,42*	2,04
Інші операційні витрати, млн. грн.				
лінійний	$\hat{y}=3942,4+1161,3t$	0,379	4,89	
параболічний	$\hat{y}=-6718,9+6491,9t-484,6t^2$	0,802	14,20*	
Загальні адміністративні витрати, млн. грн.				
лінійний	$\hat{y}=26670,7+1755,1t$	0,749	23,89*	1,53
степеневий	$\hat{y}=26232,1t^{0,207}$	0,766	26,15*	1,76
параболічний	$\hat{y}=23201,8+3489,6t-157,7t^2$	0,788	13,00*	1,90
Відрахування в резерви, млн. грн.				
лінійний	$\hat{y}=15486,3+9895,4t$	0,291	3,29	1,99
степеневий	$\hat{y}=26463,8t^{0,479}$	0,233	2,44	1,66
параболічний	$\hat{y}=32369,0+1454,0t+767,4t^2$	0,302	1,52	2,08
Податок на прибуток, млн. грн.				
лінійний	$\hat{y}=-286,1+116,8t$	0,050	0,42	1,87
параболічний	$\hat{y}=1151,5-602,0t+65,3t^2$	0,150	0,62	1,94

Примітка: * – статистична вірогідність з ймовірністю $p=0,99$ (рівень значущості $\alpha=0,01$)** – статистична вірогідність з ймовірністю $p=0,95$ (рівень значущості $\alpha=0,05$)

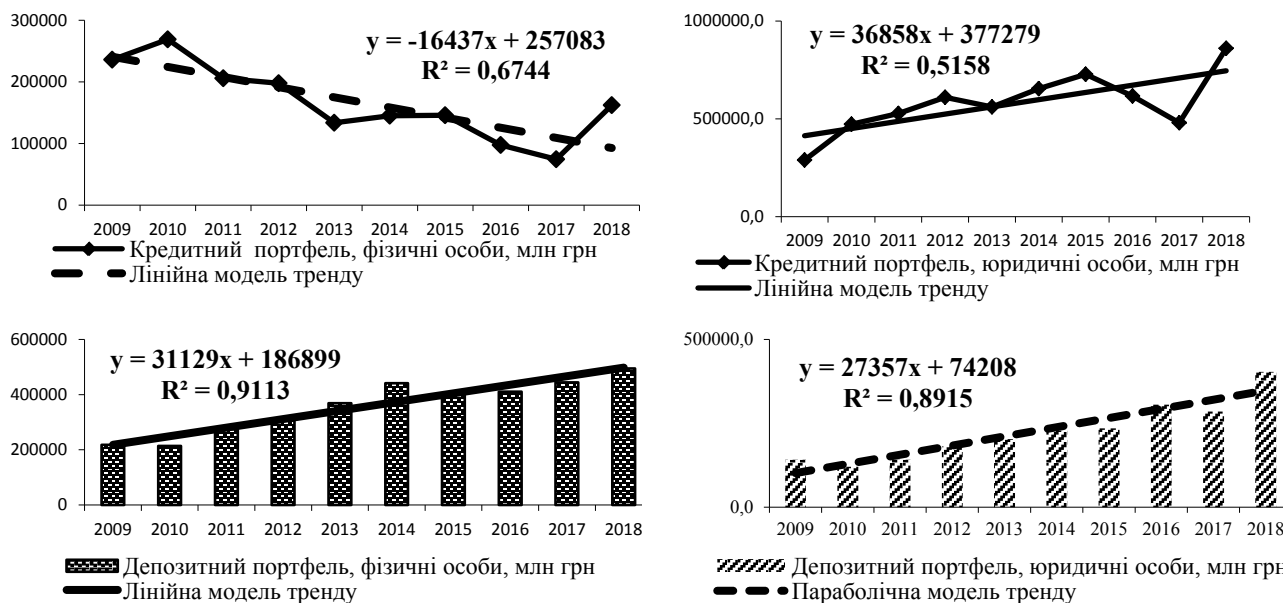


Рис. 2. Лінії тренду кредитного і депозитного портфеля банків України в розрізі депонентів за 2008–2017 рр.

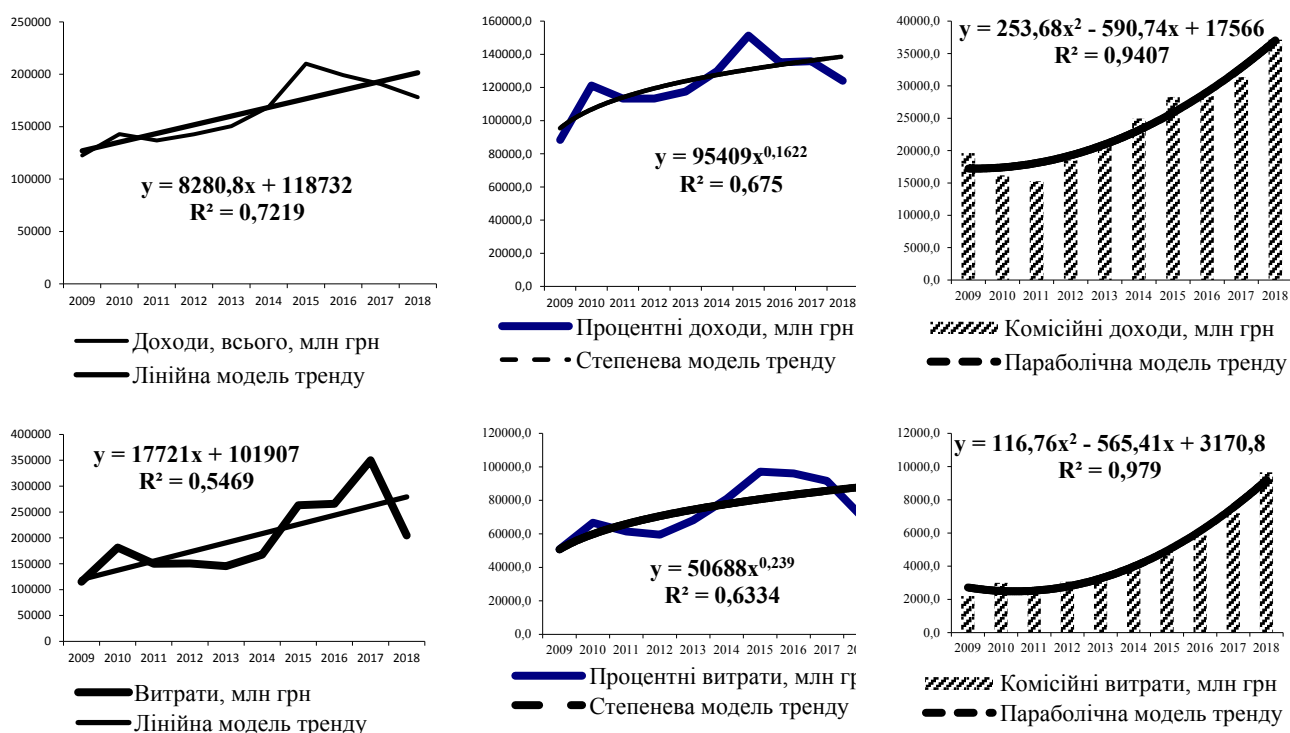


Рис. 3. Лінії тренду доходів і витрат банків України за 2008–2017 рр.

Список використаних джерел:

1. Козьменко О.В. Економіко-математичні методи та моделі (економетрика) [Електронний ресурс] : [навч. посібник] / О.В. Козьменко, О.В. Кузьменко. Суми, 2014. 406 с.
2. Офіційне інтернет-представництво: Національний банк України URL : <http://www.bank.gov.ua>
3. Офіційний сайт: Банки твого міста. URL: <http://ubanks.com.ua/adr>
4. Єрина А.М. Статистичне моделювання та прогнозування: [Електронний ресурс]: [підручник] / А. М. Єрина, Д. Л. Єрін. К : КНЕУ, 2014. 348 с.
5. Офіційний сайт: Незалежна асоціація банків України. URL: <http://www.nabu.com.ua/ukr>
6. Дудка І.М. Державне регулювання банківських відносин як ключовий компонент державної політики в цій сфері [Текст] / І.М. Дудка // *Часопис Київського університету права*. 2013. № 4. С. 162–168.
7. Економіко-математичне моделювання та прогнозування обсягів кредитних і залучених коштів банківської установи / С.Є. Борисова, О.В. Балашова // *Економічний вісник Донбасу*. 2017. № 3 (49). С. 75–82.
8. Еш С.М. Фінансовий ринок : [навч. посібник] / С.М. Еш. 2-ге вид. К.: Центр навч. літ-ри, 2011. 528 с.
9. Лютий І.О. Солодка О.О. Банківський маркетинг: [підручник]. К. : Центр учбової літератури, 2009. 776 с.
10. Прогнозування та хеджування фінансових ризиків : [монографія] / За ред. проф. Л. О. Примостки. К. : КНЕУ, 2014. 424 с.

Мудрая Р. Р.

Львовский торгово-экономический университет

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ РЫНКА БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ В УКРАИНЕ

Резюме

В статье осуществлено прогнозирование основных показателей функционирования рынка банковских продуктов и услуг в Украине. С помощью эконометрических моделей тренда различных типов (линейной, степенной и параболической) обнаружено модели с высоким уровнем достоверности для проведения статистически достоверных прогнозов продуктовой сегментации рынка банковских услуг Украины, кредитного и депозитного портфелей банков, объемов и количества операций с наличными и использованием платежных карточек. Определены прогнозы изменений доходов, расходов и прибыли банка на основе моделей тренда.

Ключевые слова: продуктовая сегментация, платежные карточки, кредитный портфель банков, депозитный портфель банков, средневзвешенная процентная ставка по кредитам и депозитам, доходы банков, расходы банков.

Mudra R. R.

Lviv University of Trade and Economics

FORECASTING TRENDS OF DEVELOPMENT OF THE MARKET FOR BANK PRODUCTS AND SERVICES IN UKRAINE

Summary

The article predicted the main indicators of the functioning of the banking products and services market in Ukraine. Using econometric models of the trend of various types (linear, power and parabolic), models with a high level of confidence were found for making statistically reliable forecasts for the product segmentation of the Ukrainian banking services market, banks' loan and deposit portfolios, volumes and number of cash transactions and the use of payment cards. Forecasts of changes in income, expenses and bank profits are determined based on trend models.

Key words: product segmentation, payment cards, loan portfolio of banks, deposit portfolio of banks, weighted average interest rate on loans and deposits, bank income, bank expenses.

УДК 336.5:352

Щур Р. І.

ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ВИДАТКІВ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Досліджено економічну сутність видатків місцевих бюджетів. Запропоновано авторське трактування сутності видатків об'єднаних територіальних громад. Здійснено групування за різними класифікаційними ознаками видатків бюджетів об'єднаних територіальних громад.

Ключові слова: видатки місцевих бюджетів, видатки об'єднаної територіальної громади, класифікація видатків бюджету.

Постановка проблеми. Основою успішного функціонування будь-якого територіального утворення є наявність достатньої фінансової бази для задоволення суспільних потреб жителів даної території. Оскільки основою проведення адміністративно-територіальної реформи в Україні повинна бути людиноцентрична модель, де в центрі є людина, тобто основною метою повинно стати максимальне надання суспільних благ жителям територіальних громад, а також створення умов для їхнього розвитку. Саме видатки бюджетів територіальних громад повинні стати основою ефективної реалізації реформи децентралізації і дати поштовх розвитку регіонів України. Тому, в умовах проведення масштабної адміністративно-територіальної реформи, в рамках якої на перший план виходить формування та розвиток нових територіальних утворень – об'єднаних територіальних громад (далі ОТГ). Саме ОТГ повинні стати рушієм розвитку регіонів та перерозподільчим центром фінансових ресурсів на місцях.

Видатки бюджету відіграють ключову роль у стимулюванні соціально-економічного розвитку, як територіальних громад так, і країни в цілому, а також здійснюють розподільчі процеси фінансових ресурсів, як між ланками бюджетної системи, так і між державою та органами місцевого самоврядування з однієї сторони та юридичними і фізичними особами з іншої. Оскільки завдяки видаткам відповідного бюджету, як держава так і органи місцевого самоврядування виконують ті функції, які на них покладені, з метою максимального задоволення і врахування потреб суспільства спираючись на принципи субсидіарності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню природи «видатків», як через призму еволюції розвитку, так і через економічну суть функціонального призначення, були присвячені праці багатьох вітчизняних так і закордонних науковців, зокрема: А. М. Бабич, Ю. А. Бучакчийська, О. Д. Василик, Г. В. Возняк, В. Г. Дем'янишин, О. П. Кириленко, І. І. Легко-

ступ, З. М. Лободіна, В. М. Опарін, Л. Н. Павлова, К. В. Павлюк, Т. М. Рева, Є. С. Стрюченко, Г. О. Сукрушева, О. О. Сунцова, Н. Ю. Шевчук, В. М. Федосов та багато інших. Праці всіх науковців були сконцентровані в основному на поняттях «видатки бюджету», «видатки державного бюджету» та «видатки місцевого бюджету».

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах проведення бюджетної децентралізації, виникає необхідність ґрунтовного дослідження економічної сутності та теоретичних основ формування видатків органів місцевого самоврядування, зокрема об'єднаних територіальних громад.

Метою статті є чітке розмежування та виокремлення дефініції «видатки об'єднаної територіальної громади», а також проведення характеристики щодо класифікації видатків ОТГ.

Виклад основного матеріалу. Одним з головних елементів фінансів об'єднаних територіальних громад є видатки, що відображають функції та завдання органів самоврядування територіальних громад. Тому з метою подальшого надання власного авторського трактування дефініції «видатки об'єднаної територіальної громади», як з наукової так і урахуванням сучасних вимог теорії і практики, а також процесів децентралізації вважаємо за необхідне спочатку здійснити дослідження наукових підходів до визначення «видатки місцевих бюджетів» як вихідної категорії для формування видатків об'єднаної територіальної громади.

У сучасній економічній літературі існують різні погляди на суть поняття «видатки місцевих бюджетів». Розглянемо основні з них, з метою виокремлення основних ознак.

Так, чинне бюджетне законодавство України, не надає чіткого визначення поняття «видатки місцевих бюджетів». У ст. 70 БКУ «видатки місцевих бюджетів включають бюджетні призначення, встановлені рішенням про місцевий бюджет, на конкретні цілі, пов'язані з реалізацією програм та заходів» [1]. Відповідно до ст. 64 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» видатки місцевих бюджетів – «це видатки, які здійснюються органами місцевого самоврядування на потреби територіальних громад, їх розмір і цільове спрямування визначаються відповідними рішеннями про місцевий бюджет; видатки, пов'язані із здійсненням районними, обласними радами заходів щодо забезпечення спільних інтересів територіальних громад, – відповідними рішеннями про районний та обласний бюджети» [2]. У даних визначеннях видатки місцевих бюджетів зводяться виключно до повноважень головних розпорядників бюджетних коштів на надання бюджетних асигнувань, а також не враховано механізм делегування повноважень з центру на місця. Тобто в даних основних законодавчих документах не розкрито саму економічну суть і призначення поняття «видатки місцевих бюджетів».

Так, Ю. А. Бучакчийська трактує «видатки місцевих бюджетів, як економічні відносини, що виникають між органами місцевої влади та суб'єктами господарювання, що спрямовуються на задоволення потреб відповідної громади та забезпечення розвитку адміністративно-територіальної одиниці через розподіл і використання грошових фондів місцевого самоврядування за цільовим призначенням» [3, с. 91]. На думку Н. Ю. Шевчук «видатки місцевих бюджетів – це економічні відносини, які виникають між суб'єктами господарювання з приводу розподілу та використання

грошових фондів місцевого самоврядування за цільовим і територіальним призначенням з метою розвитку адміністративно-територіальної одиниці та задоволення суспільних потреб» [4]. Дані автори першочергово акцентують увагу при дослідженні категорії на формі міжбюджетних відносин між учасниками бюджетного процесу, тобто між фізичними і юридичними особами та органами місцевого самоврядування з метою розподілу і використанню бюджетних коштів.

Колектив авторів посібника з місцевих фінансів розглядають «видатки місцевих бюджетів, як економічні відносини, які виникають у зв'язку з розподілом централізованих коштів, що перебувають у розпорядженні відповідних органів влади, та децентралізованих коштів, які є власністю місцевих органів влади» [5, с. 37]. Схоже визначення подає І. І. Конєва «видатки місцевих бюджетів – це економічні відносини, які пов'язані з розподілом і використанням коштів основного централізованого фонду держави, що перебувають у розпорядженні органів державної влади, державного управління та місцевого самоврядування» [6]. В. Дем'янишин та А. Тулюк трактують, що «видатки місцевих бюджетів – це сукупність економічних відносин з приводу розподілу й використання коштів основного централізованого фонду держави за функціональним, цільовим, галузевим і територіальним спрямуванням відповідно до функцій і повноважень органів місцевого самоврядування» [7, с. 143–144]. Тобто, слід відзначити, що дана категорія розглядається як інструмент розподілу та перерозподілу коштів централізованого фонду.

Окрім того, окремі науковці визначають видатки місцевих бюджетів як інструмент фінансування. На думку В. Д. Базилевича та Л. О. Баластрика [8], К. М. Владимиров [9, с. 34], а також І. В. Сагайдака [10] «видатки місцевих бюджетів – це економічні відносини, які виникають у зв'язку з фінансуванням власних і делегованих повноважень місцевих органів влади».

І. І. Легкоступ, дає наступне визначення: «видатки місцевих бюджетів – це законодавчо затверджені кошти централізованих фондів місцевих органів влади та самоврядування, що спрямовуються на планове фінансування їх делегованих та власних повноважень з метою ефективного розвитку підвідомчих територій та населених пунктів» [11].

Хоча погоджуємося з думкою Г. В. Возняк, про те, що розподіл видатків на фінансування власних та делегованих повноважень є доволі дискусійними, оскільки потребують подальшого вдосконалення в процесі реформування системи бюджетних відносин в Україні. Значна частина повноважень органів місцевого самоврядування – це якраз делеговані повноваження держави, а саме: освіта, охорона здоров'я, державне управління, соціальний захист і соціальне забезпечення, а власні повноваження, що мають місце значення для відповідної громади є мізерними [12, с. 234].

Крім того, логічним і доречним є той факт, що видатки місцевих органів влади на реалізацію делегованих повноважень має в повному обсязі компенсувати той орган державної влади, який передав ці повноваження [13, с. 52].

В свою чергу колектив авторів посібника з бюджетної системи визначають «видатки місцевих бюджетів, як кошти, спрямовані на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним місцевим бюджетом на фінансування їх власних та делегованих органами виконавчої влади повно-

важень з метою ефективного соціально-економічного розвитку територій підвідомчих органам місцевого самоврядування» [14, с. 148]. Т. М. Рева зауважує, що «видатки місцевих бюджетів включають бюджетні призначення, встановлені рішеннями про місцевий бюджет, на конкретні цілі, що пов'язані з реалізацією програм» [15, с. 57]. На думку А. М. Бабич та Л. Н. Павлова «видатками місцевого бюджету – це процес виділення і використання фінансових ресурсів, акумульованих у бюджетах усіх рівнів бюджетної системи, відповідно до законів або рішень про бюджети на відповідний фінансовий рік» [16]. Тобто специфічною рисою місцевих бюджетів є те, що з них фінансується частина функцій центральних органів влади, переданих на виконання місцевій владі з метою більш якісного їх виконання.

Цікавим представляється підхід щодо трактування видатків місцевих бюджетів як інструменту надання суспільних послуг та управління соціальною сферою. Зокрема, О. Василик, К. Павлюк вважають, що «видатки місцевих бюджетів безпосередньо пов'язані з інтересами широких верств населення й суттєво впливають на загальні соціальні процеси в державі й, насамперед, на рівень добробуту населення, освіченості, забезпеченості медичними послугами, а також послугами в галузі культури, спорту, соціальної захищеності на випадок непередбачуваних обставин» [17, с. 103]. К. А. Польшинська визначає так: «видатки місцевих бюджетів – законодавчо закріплені витрати коштів, які надходять до бюджетів міст з місцевих податків та зборів, є децентралізованими та призначаються на розвиток соціального благоустрою та економічного розвитку регіонального значення, передбачених у Рішеннях про місцевий бюджет на поточний рік» [18, с. 211]. О. П. Кириленко вважає, що «видатки місцевих бюджетів особливо тісно пов'язані з інтересами всіх верств населення і суттєво впливають на соціальний, культурний, економічний розвиток конкретних територій та держави загалом. При забезпеченні суспільних потреб мешканців певної території за рахунок місцевого бюджету є можливість більш повно враховувати їх інтереси, оскільки саме місцева влада може створити необхідні умови для надання тих благ і послуг, яких вони найбільше потребують» [19].

Ми погоджуємося з думкою [20, с. 71], про те, що видатки територіальної громади необхідно розглядати як важливу фінансову категорію з позиції:

- 1) системи економічних відносин, що виникають між суб'єктами бюджетних правовідносин;
- 2) інструменту розподілу та перерозподілу фондів грошових коштів;
- 3) коштів для фінансування власних, делегованих повноважень, програм та заходів;
- 4) інструменту вирівнювання дохідної спроможності певної категорії громадян.

Отже, на основі аналізу наведених підходів щодо визначення сутності поняття «видатки місцевих бюджетів» пропонуємо власне авторське трактування дефініції «видатки об'єднаної територіальної громади» – це економічні відносини, що виникають між суб'єктами бюджетних правовідносин, з метою розподілу фондів грошових коштів для фінансування власних та делегованих повноважень, програм та заходів, забезпечення соціально-економічного розвитку громади, задоволення суспільних потреб, а також, як інструмент для вирівнювання дохідної спроможності певної категорії громадян, які проживають на даній території.

З метою розуміння економічної сутності видатків місцевих бюджетів постає необхідність дослідження класифікації їх за ознаками. Існує багато різноманітних підходів щодо класифікації видатків місцевих бюджетів.

Так, відповідно до ст. 10 Бюджетного кодексу України видатки бюджету класифікуються за:

- 1) бюджетними програмами (програмна класифікація видатків та кредитування бюджету);
- 2) ознакою головного розпорядника бюджетних коштів (відомча класифікація видатків та кредитування бюджету);
- 3) функціями, з виконанням яких пов'язані видатки та кредитування бюджету (функціональна класифікація видатків та кредитування бюджету);
- 4) економічною характеристикою операцій, що здійснюються при їх проведенні (економічна класифікація видатків бюджету).

На думку колективу авторів [21, с. 117] видатки місцевих бюджетів доцільно згрупувати на основі таких цілей: фінансування закладів та установ культури, освіти, охорони здоров'я, соціального захисту; утримання органів влади і місцевого самоврядування; фінансування підприємств житлово-комунального господарства та заходів з благоустрою поселень.

За галузевою й організаційною спрямованістю, а також в залежності від державного управління В. Федосов, В. Опарін та Л. Сафонова пропонують видатки бюджету класифікувати: за такими ознаками, як: роллю у роллю у відтворенні виробництва; суспільним призначенням; галузями економіки і соціальної сфери; цільовим призначенням; рівнями бюджетної системи [22, с. 75–76]:

Схожої думки дотримується Н. В. Просяник, яка пропонує видатки місцевих бюджетів класифікувати за [23, с. 15]:

- економічною характеристикою (поточні та капітальні видатки);
- характером участі в суспільному виробництві (фінансування основних засобів, оборотних засобів);
- роллю в суспільному виробництві (розвиток матеріального виробництва та нематеріальної сфери);
- галузевою ознакою (фінансування промисловості, освіти, культури, соціального забезпечення та інше).

Цікавим також є підхід В. Дем'янишина та А. Тулюлюк, які пропонують класифікувати видатки місцевих бюджетів за: роллю у відтворюючому процесі; соціально-економічним змістом; функціональною класифікацією; відомчою класифікацією; предметною (економічною) класифікацією; програмно-цільовою класифікацією [7, с. 143–144].

С. Л. Коваль пропонує видатки місцевих бюджетів (в т.ч. видатки ОТГ) поділити на три групи [24]:

1) видатки на економічну діяльність (розвиток житлово-комунального господарства, будівництва, сільського, лісового та рибного господарства, транспорту та інших послуг пов'язаних з економічною діяльністю);

2) видатки на соціальний захист і соціальне забезпечення (надання соціальних пільг та допомог окремим верствам населення, інші соціальні заходи);

3) видатки на фінансування соціальної сфери (забезпечення функціонування закладів культури і мистецтва, освіти, охорони здоров'я, фізичної культури і спорту).

На думку Г.О. Сукрушевої [25, с. 86] та Є. С. Стрюченка [26] необхідно агрегувати статті видатків міс-

цевих бюджетів з метою підвищення ефективності їх використання. Таке агрегування класифікації видатків місцевих бюджетів, можна адаптувати для бюджетів ОТГ, що представлено в табл. 1.

Використання агрегованої структури класифікації видатків в аналітичних цілях підтверджує те, що структура і абсолютна величина видатків бюджету ОТГ знаходиться в тісному взаємозв'язку з такими основними соціально-економічними і якісними показниками як чисельність, статеві-віковий склад населення, рівень соціально-економічного розвитку і особливості розміщення ресурсів, промисловий потенціал і його зростання, рівень цін, площа території та ін. Запропонована

класифікація агрегованої структури бюджету дозволяє оцінити пріоритети бюджетної політики в сфері видатків, а також проводити порівняльний аналіз особливостей розвитку ОТГ.

На рис. 1 нами представлено класифікаційне групування видатків бюджетів об'єднаних територіальних громад.

ОТГ здійснюють делеговані повноваження, та функції, які представляють собою засоби виконання державних завдань і цілей. Тому ОТГ, наділені правами, повноваженнями та обов'язками для виконання покладених на них функцій.

Повноваження ОТГ, в свою чергу, реалізуються за трьома основними напрямками:

Таблиця 1

Агрегована класифікація видатків бюджету ОТГ*

Агреговані видатки	Видатки за бюджетною класифікацією
Адміністративні видатки	Органи місцевого самоврядування, місцева пожежна охорона, муніципальні формування з охорони громадського порядку
Соціальні видатки	Освіта, охорона здоров'я, соціальний захист та соціальне забезпечення, державні культурно-освітні та театральні-видовищні програми, засоби масової інформації, фізична культура і спорт
Економіка та інфраструктура	ЖКГ, транспорт, дорожнє господарство, ліквідація надзвичайних ситуацій, обслуговування місцевого боргу, будівництво, охорона навколишнього природного середовища, цільові фонди, бюджетні позички, нерозподілені кошти
Трансферти	Міжбюджетні трансферти

Джерело: [25, с. 86; 26]

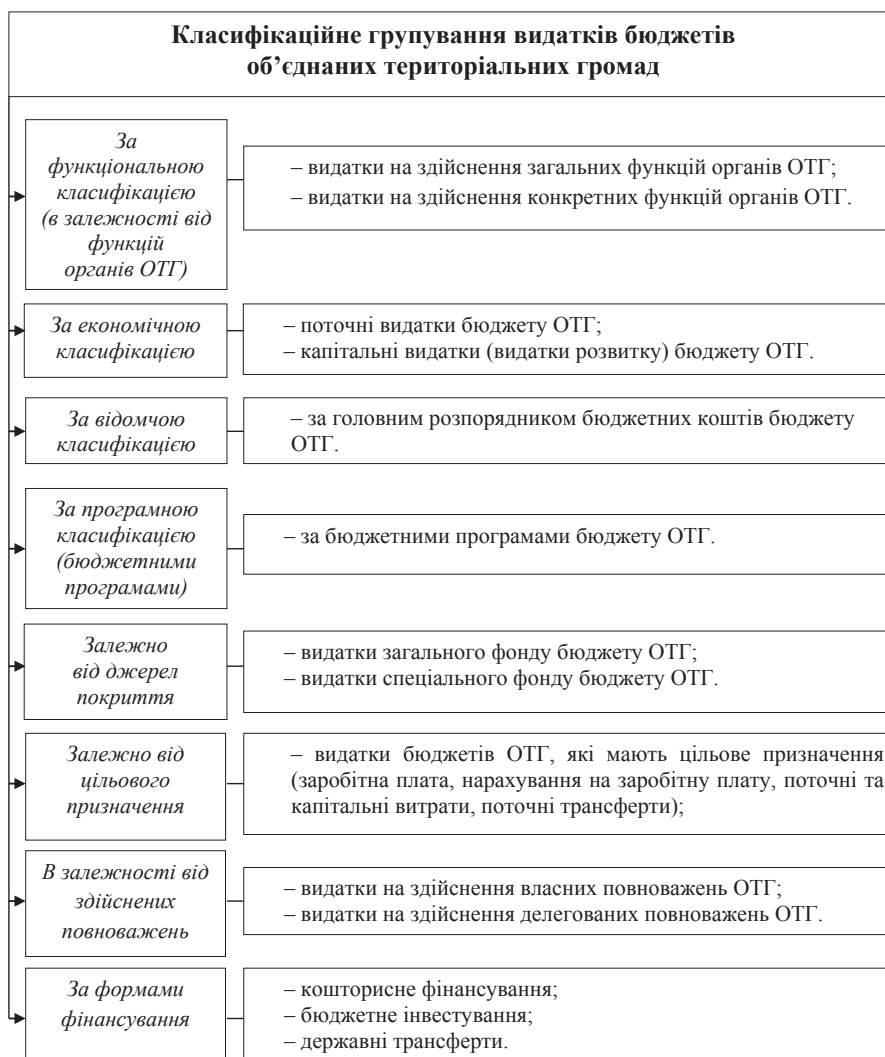


Рис. 1. Класифікаційне групування видатків бюджетів об'єднаних територіальних громад

Джерело: побудовано автором за результатами дослідження

– правовому – результати діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування щодо здійснення своїх повноважень реалізуються на основі нормативно-правового акта;

– функціональному – надані права і покладені на органи місцевого самоврядування обов'язки для вирішення відповідних завдань і досягнення поставлених цілей є динамічними і залежать від структурних змін соціально-економічного розвитку та фінансової політики загалом;

– ресурсному – реалізується в межах обов'язків органів державної влади і місцевого самоврядування ОТГ, щодо цільового здійснення бюджетних видатків за сферами їх ведення, обсягом і умов фінансування.

Між функціональними і ресурсними (витратними) повноваженнями часто виникають суперечності, пов'язані з різноманітністю та різносторонністю цілей діяльності органів державної влади і ОТГ.

Необхідне чітке розмежування повноважень як між рівнями місцевих бюджетів, так і між органами місцевого самоврядування та державою, і особливо в частині повноважень ОТГ. Оскільки чітке упорядкування повноважень та компетенцій дасть можливість підвищити ефективність видатків ОТГ. Відповідно до Конституції України держава є гарантом надання суспільних послуг населенню (охорона здоров'я, соціальний захист, освіта, культура), але з метою максимального наближення

надання гарантованих послуг та стандартів, вони повинні надаватися виключно з бюджетів органів місцевого самоврядування, особливо з бюджетів ОТГ. Відповідно, на ефективність видатків ОТГ, буде впливати не тільки міжбюджетні відносини, які формуються між рівнями бюджетної системи, а ще також комплекс відносин в процесі чіткого розмежування функціональних повноважень.

Видатки ОТГ є одним з основних елементів системи управління соціально-економічними процесами розвитку територій в умовах проведення адміністративно-територіальної реформи та системи державних видатків загалом.

Висновки і пропозиції. Основними завданням державної та місцевої бюджетної політики є забезпечення вирівнювання умов соціально-економічного розвитку територіальних громад, підняття рівня соціальних стандартів, якості соціальних та суспільних послуг, а також підвищення рівня життя населення. Оскільки основна частина видатків місцевих бюджетів, і в свою чергу бюджетів ОТГ спрямовується на соціальну та культурну сферу: це освіта, охорона здоров'я, соціальне забезпечення та інше. Тому основною метою функціонування системи видатків ОТГ є максимальне задоволення суспільних потреб жителів даної територіальної громади відповідно до принципу субсидіарності.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.1997 р. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1997, № 24, ст. 170.
3. Бучакчийська Ю. А. Аналіз структури видатків місцевих бюджетів на прикладі Запорізької області. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2016. № 2 (34). С. 90–95.
4. Шевчук Н. Ю. Структура видатків місцевих бюджетів України. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 5. С. 202–207.
5. Місцеві фінанси : навч.-метод. посіб. для самост. вивчення дисципліни / М. А. Гапонюк, В. П. Яцюта, А. С. Буряченко, А. А. Славкова. К. : КНЕУ, 2002. 184 с. URL: http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/2010/9333/1/finances_2002.pdf
6. Конєва І. І. Теоретичні засади формування видатків місцевих бюджетів. *Економіка. Управління. Інновації*. 2015. № 1 (13). URL: <http://repo.sau.sumy.ua/bitstream/123456789/3960/1/Конєва%20І.І.%20Теоретичні%20засади%20формування%20видатків%20місцевих%20бюджетів.pdf>
7. Дем'янишин В., Тулюлюк А. Проблеми сутності та складу видатків місцевих бюджетів. *Світ фінансів*. 2008. № 3 (16). С. 135–144.
8. Державні фінанси : навч. посіб. / В. Д. Базилевич, Л. О. Баластрик ; за заг. ред. В. Д. Базилевича. К. : Атіка, 2002. 368 с.
9. Владимиров К. М., Чуйко Н. І., Рогольський О. Ф. Місцеві фінанси: навч. посібник. Херсон :Олді-плюс, 2006. 352 с.
10. Сагайдак І. В. Структура та напрями оптимізації видатків місцевих бюджетів в Україні. *Ефективна економіка*. 2012. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_2_36
11. Легкоступ І. І. Теоретичні та практичні аспекти видатків місцевих бюджетів України в сучасних умовах. *Економіка. Фінанси. Право*. 2010. № 2. С. 22–26.
12. Возняк Г. В. Бюджетна політика розвитку регіонів України: сучасна парадигма та орієнтири подальших реформ: монографія. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України», 2016. 520 с.
13. Сунцова О. О. Місцеві фінанси: навч. посіб. К. : Центр учбової літератури, 2010. 488 с.
14. Шевчук І. Л., Черепанова В. О., Ставерська Т. О. Бюджетна система : навчальний посібник. Друге видання, перероблене і доповнене. Харків : Видавець Іванченко І. С., 2015. 284 с.
15. Рева Т. М., Ковальчук К. Ф., Кучкова Н. В. Місцеві фінанси : навч. посібник. К. : Центр учбової літератури, 2007. 208 с.
16. Бабич А. М., Павлова Л. Н. Государственные и муниципальные финансы: Учебник для вузов. М. : ЮНИТИ, 2002. 687 с.
17. Василюк О. Д., Павлюк К. В. Державні фінанси України : підручник. К. : НІОС, 2002. 608 с.
18. Польшинська К. А. Поняття та сутність правового регулювання видатків місцевих бюджетів. *Молодий вчений*. 2016. № 2 (29). С. 209–213.
19. Кириленко О. П., Малиняк Б. С. Теорія і практика бюджетних інвестицій : монографія. Тернопіль : Економічна думка, 2007. 288 с.
20. Лободіна З. Трансформація видатків місцевих бюджетів у контексті бюджетної децентралізації. *Світ Фінансів*. № 1. 2015. С. 69–82.
21. Чечетов М. В. Бюджетний менеджмент : навч. посіб. : в 2 ч. / М. В. Чечетов, Н. Ф. Чечетова, А. Ю. Бережна. Харків : ПНЖЕК, 2004. Ч. 1. 2004. 560 с.
22. Бюджетний менеджмент : підручник / [В. Федосов, В. М. Опарін, Л. Д. Сафонова та ін.] ; ред. В. М. Федосов. Київ : КНЕУ, 2004. 864 с.
23. Просяник Н.В. Роль державного управління видатками місцевих бюджетів у розвитку міського комплексу: зарубіжний досвід. *Бізнес Інформ*. 2013. № 6. С. 13–17.
24. Коваль С. Л. Видатки місцевих бюджетів: проблеми та шляхи вирішення. Формування моделі розподілу влади «Центр-місцевість»: теорія і практика. Матер. наук.-практ. конф. Тернопіль: ТНЕУ, 2014. С. 100–102.
25. Сукрушева Г. О. Необхідність прогнозування видатків місцевих бюджетів в сучасних умовах розвитку економіки України. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2011. № 36. С. 86–89.
26. Стрюченко Е. С. Оценка эффективности расходов бюджета (на примере Свердловской области): автореф. дис. на соискание ученой степени к.э.н: 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит. Екатеринбург. 2006. 24 с. URL: <http://lib.usue.ru/resource/free/avtoref/07/strjuchenko.pdfpdf> (дата звернення: 15.01.2019).

Щур Р. И.

ГВУЗ «Прикарпатский национальный университет имени Василия Стефаника»

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ РАСХОДОВ ОБЪЕДИНЕННЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩЕСТВ

Резюме

Исследована экономическая сущность расходов местных бюджетов. Предложена авторская трактовка сущности расходов объединенных территориальных общин. Осуществлено группировка по различным классификационным признакам расходов бюджетов объединенных территориальных общин.

Ключевые слова: расходы местных бюджетов, расходы объединенной территориальной общины, классификация расходов бюджета.

Shchur R. I.

Vasyl Stefanyk Precarpathian National University

THEORETICAL BASIS OF FORMATION OF THE UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES EXPENDITURE

Summary

The economic essence of local budgets expenditures is investigated. Author's interpretation of the essence of the united territorial communities expenditures is proposed. The classification of the expenditures of the budgets of the united territorial communities is carried out.

Key words: local budgets expenditures, the united territorial community expenditures, classification of budget expenditures.

РОЗДІЛ 9

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.1

Єршова Н. Ю.

Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

ОРГАНІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ: МЕТОДОЛОГІЧНЕ ПІДРУНТЯ ТА ПРАКТИЧНЕ ВПРОВАДЖЕННЯ

У статті досліджено організацію стратегічного управлінського обліку на підприємстві. Вивчення проблеми базувалось на діалектичній логіці та методах системного аналізу, а також дослідженні причинно-наслідкових зв'язків. Обґрунтовано, що організація стратегічного управлінського обліку передбачає поетапне впровадження, базується на відповідних принципах, використовує специфічні інструменти.

Ключові слова: стратегічний управлінський облік, організація, структура, інструменти, інформаційне забезпечення, управління підприємством.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки управління підприємствами – це складне та багаторівневе завдання, вирішення якого вимагає всебічної інформаційної підтримки та орієнтації на стратегічне мислення, що обумовлюється обмеженим набором моделей управління, відсутністю регламентованих процедур їх реалізації, складністю визначення критеріїв оцінювання керованих об'єктів. У таких умовах зростає роль стратегічного управлінського обліку як системи, що забезпечує вище керівництво інформацією під час прийняття стратегічних управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи організації стратегічного управлінського обліку закладені в працях таких зарубіжних вчених, як А. Аткінсон [1], М. Бромвіч [2], Б. Райан [3]. Вагомий внесок у розвиток теорії та практики організації стратегічного управлінського обліку зробили вітчизняні та зарубіжні науковці, зокрема М.В. Болдуєв, В.Л. Корінев [4], Н.М. Блаженкова [5], Т.Б. Зикова [6], А.А. Пилипенко [7], Н.Й. Радіонова [8].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте потребують подальших розроблень питання організації та кореляції стратегічного управлінського обліку аналізу й контролю, функціонального забезпечення організації стратегічного управлінського обліку, економічної ефективності впровадження стратегічного управлінського обліку на підприємствах.

Мета статті полягає в розвитку методологічних підходів до організації стратегічного управлінського обліку на підприємстві у зв'язку з парадигмою стратегічного управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. В контексті розкриття питання організації стратегічного управлінського обліку на підприємствах зазначимо, що М.А. Вахрушина характеризує управлінський облік так: «перебуваючи на перетині обліку, інформаційного забезпечення, контролю та координації підприємницької діяльності <...> управлінський облік посідає особливе місце в управлінні підприємством, пов'язує воедино всі ці функції, інтегрує та координує їх, причому не підміняє собою управління підприємством, а лише переводить його на більш якісний рівень» [9, с. 17]. В ході еволюційного розвитку інформаційного середовища під час прийняття стратегічних рішень виникає якісно нова система, а саме

стратегічний облік. На думку Б. Райана, стратегічний облік – це певне поєднання управлінського обліку із системами фінансової звітності, зорієнтоване на прийняття стратегічних рішень [3, с. 20].

За системного підходу стратегічний управлінський облік (СУО) може розглядатись як відкрита соціально-економічна система, оскільки він має всі ознаки, властиві системам, такі як наявність зв'язків (зокрема, зворотних), поділ на частини, наявність структури, цілеспрямованість, збереження певної стійкості в заданих межах, багатоаспектність [10]. У загальному вигляді система СУО є підсистемою більш складного утворення, а саме обліково-аналітичної системи та системи управління підприємством.

Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» передбачено, що підприємство самостійно розробляє систему та форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності та контролю господарських операцій задля оброблення та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів [11]. Отже, організація стратегічного управлінського обліку є внутрішньою справою самого підприємства, а рішення про доцільність його ведення керівник ухвалює, виходячи з оцінювання витрат і вигід його функціонування. Вирішення цього завдання обумовлюється впливом низки факторів (рис. 1), а також інформаційними потребами менеджменту вищого рівня управління.

У своїх дослідженнях Б. Райан, Н.М. Блаженкова та інші науковці [3; 5; 9] відносять стратегічний управлінський облік до інтегрованої системи, яка включає не тільки облік, але й аналіз, організацію, планування та контроль. Отже, основними підходами до організації СУО на підприємстві пропонуємо вважати такі:

- інтеграційний, за якого відбувається інтеграція СУО в систему управління (вертикальний) та систему обліку (горизонтальний) підприємства;
- ситуаційний, що дає змогу концентрувати увагу на конкретному управлінському процесі, який потребує інформаційного забезпечення;
- динамічний, що розглядає стратегічний управлінський облік в діалектичному розвитку, причинно-наслідкових зв'язках та співвідпорядкованості;
- спеціальний, що включає розроблення методики організації стратегічного управлінського обліку з урахуванням специфіки підприємства, галузі, а також наявної на підприємстві системи управлінського обліку.



Рис. 1. Класифікація факторів впливу на організацію стратегічного управлінського обліку на підприємстві

Джерело: сформовано автором на основі джерел [1; 2; 6; 7]

На наш погляд, організація стратегічного управлінського обліку на підприємстві не передбачає «постановку з нуля». Правильніше говорити про реорганізацію управлінського обліку на основі таких вимог, як орієнтація на підтримку прийняття стратегічних управлінських рішень, насамперед пов'язаних з використанням ресурсів та освоєнням нових виробів та послуг; ефективна система управління людськими ресурсами; розвинена офісна система (комунікації, бази знань).

Основні етапи процесу організації стратегічного управлінського обліку на підприємстві такі:

- 1) аналіз системи управління на підприємстві;
- 2) формулювання вимог до системи стратегічного управлінського обліку на підприємстві;
- 3) аналіз організаційно-функціональних аспектів управлінського обліку;
- 4) техніко-економічне обґрунтування виділення підсистеми стратегічного управлінського обліку;
- 5) розроблення систем забезпечення стратегічного управлінського обліку;
- 6) побудова моделі функціонування стратегічного управлінського обліку;
- 7) моніторинг стану підсистеми стратегічного управлінського обліку.

Пропонований алгоритм дасть змогу врахувати всі запити та вимоги менеджменту, а також зовнішні та внутрішні особливості функціонування підприємства. Особливу увагу слід приділити тому, що після впровадження системи стратегічного управлінського обліку на підприємстві починається період адаптації до нових елементів в системі менеджменту, що веде до багатьох змін в структурі управління.

Ефективність організації стратегічного управлінського обліку на підприємстві забезпечують принципи системності, безперервності діяльності; адаптивності, функціональності. Організація стратегічного управлінського обліку на підприємстві

передбачає формування системи забезпечення, яку складають такі елементи, як інформаційне забезпечення, програмно-технічне забезпечення, організаційно-регламентаційне забезпечення, фінансове забезпечення, методичне та кадрове забезпечення.

Інформаційне забезпечення СУО – це формування інформаційних потоків, що забезпечуються організаційною структурою підприємства для функціонування СУО. Інформаційна складова забезпечення передбачає збирання інформації про фактори зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Спостереження на діючих промислових підприємствах та в їх підрозділах дають можливість сформувати певні характеристики декомпозиції завдань та інформаційних потоків залежно від рівня централізації та децентралізації управління на підприємстві (табл. 1).

Інформаційна база стратегічного управлінського обліку має органічно інтегрувати зовнішні та внутрішні джерела інформації, які для формування цілісної та досить повної картини бізнесу мають аналізуватись взаємопов'язано та в сукупності їх складових компонентів. Джерела інформації СУО об'єднують дані внутрішньо фірмової системи інформації, а саме стратегічну (прогнозну) звітність; дані системного бухгалтерського обліку та бухгалтерську (фінансову) звітність; статистичний облік і звітність; планово-нормативні дані; результати інформаційно-аналітичної роботи керівництва та співробітників організації; звіти про раніше проведені внутрішньо фірмові аналітичні дослідження; дані, отримані від співробітників підприємства за допомогою бесід, інтерв'ю, анкетування. До інформації стратегічного управлінського обліку висувається низка специфічних вимог, таких як цілеспрямованість, достатність, аналітичність, адресність, гнучкість, економічність в отриманні та використанні, захищеність від несанкціонованого доступу, конфіденційність.

Таблиця 1

Характеристика декомпозиції завдань та інформаційних потоків для забезпечення системи СУО залежно від рівня централізації та децентралізації управління

Рівень централізації та децентралізації організаційної структури управління	Рівні управління		Суб'єкт управління	Рівень деталізації інформації	Характер завдань	Пріоритети характеру інформації, що використовується для підтримки функцій управління
Централізована	Інституційний рівень	Управління вищої ланки	Власник, генеральний директор	Найвищий рівень	Стратегічно-тактичні	Аналітичність та порівнянність внутрішніх та зовнішніх даних
	Управлінський рівень	Управління середньої ланки	Директори відділів, служб, підрозділів	Середній рівень	Тактично-операційні	Зіставлення внутрішніх та зовнішніх даних
	Технічний рівень	Управління нижчої ланки	Менеджери нижчої ланки	Низький рівень	Операційні	Внутрішня орієнтованість даних
Децентралізована	Інституційний рівень	Управління вищої ланки	Власник, генеральний директор	Низький рівень	Стратегічні	Зовнішньо орієнтовані дані для оцінювання результативності управління
	Управлінський рівень	Управління середньої ланки	Директори відділів, служб, підрозділів	Середній рівень	Тактичні	Внутрішня орієнтованість даних
	Технічний рівень	Управління нижчої ланки	Менеджери нижчої ланки	Найвищий рівень	Операційні	Аналітичність та порівнянність внутрішніх та зовнішніх даних
Децентралізована «діамантова»	Інституційний рівень	Управління вищої ланки	Власник, генеральний директор	Найвищий рівень	Стратегічні	Зовнішньо орієнтовані дані для оцінювання результативності управління
	Управлінський рівень	Управління середньої ланки	Директори відділів, служб, підрозділів	Середній рівень	Операційно-тактичні	Аналітичність та порівнянність внутрішніх та зовнішніх даних
	Технічний рівень	Управління нижчої ланки	Менеджери нижчої ланки	Низький рівень	Операційні	Внутрішня орієнтованість даних

Джерело: розроблено автором на основі джерела [7, с. 254; 3, с. 257]

Програмно-технічне забезпечення організації стратегічного управлінського обліку передбачає використання сучасних інформаційних систем та технологій, а саме об'єктно орієнтованого підходу, мережевого характеру, стратегічних інформаційних технологій, інтегрованих стратегічних програм, інжинірингових комп'ютерних програм. Різні способи автоматизації управлінського обліку потребують використання принципово різних підходів до підбору програмних засобів.

1) Автоматизація системи управлінського обліку на базі інтегрованих комп'ютерних систем управління підприємством ERP-систем типу SAP R/3, Oracle Applications, BAAN IV тощо (Enterprise Resource Planning). Щодо стратегічного управлінського обліку застосування ERP-систем дає змогу здійснювати паралельне ведення декількох видів обліку згідно з різними стандартами, а саме корпоративними, національними, міжнародними, забезпечуючи централізоване введення облікової інформації та інтеграцію різних облікових стандартів у єдине інформаційне середовище управління організацією. Використання різних модулів ERP-системи в розрізі загальних довідників та аналітик дає змогу оперативно формувати необхідні управлінські звіти.

2) Використання управлінської інформації з різних інформаційних систем, автоматизація системи управлінського обліку за допомогою аналітичних систем класу BPM та BI на базі OLAP-технологій. Інформація з бухгалтерських програм та інших облікових систем вивантажується в аналітичну систему, а на основі отриманих даних за встановленими правилами в ній

формується управлінські звіти. В основу концепції OLAP покладено принцип багатовимірного подання даних. На базі програмних продуктів класу OLAP є можливою автоматизація системи управлінського обліку за допомогою аналітичних систем класу BPM. Одними з найбільш значущих функцій BPM-системи є формалізація стратегії та цільове управління, основу якої становлять ідеї П. Друкера, а також концепція, запропонована Р. Капланом і Д. Нортоном [12; 13]. В основу цієї концепції покладено формалізовану стратегічну матрицю показників (КРІ), що використовується як основа поточної оперативної діяльності. Крім того, система показників є платформи побудови корпоративної системи мотивації персоналу та формування стимулюючих виплат на основі показників результативності.

3) Комплексне рішення, побудова корпоративного сховища даних. Щоб уникнути проблем з перевантаженням аналітичних систем через великий обсяг первинної інформації, в ланцюжок аналізу та обробки даних можна додати ще одну ланку, а саме корпоративне сховище даних, спеціально розроблене фахівцями підприємства, яке одночасно виконує функції фільтра первинних даних та архіву. Первинні дані потрапляють в бухгалтерські та інші облікові системи, звідти переходять у сховище, а потім в обробленому та упорядкованому вигляді переносяться в OLAP-системи.

4) Індивідуальне проектування, розроблення веб-орієнтованої системи управлінського обліку. Такий варіант автоматизації передбачає вивчення специфіки діяльності компанії, аудит, підключення та налаштування серверів, навчання співро-

бітників компанії. Технічні особливості полягають в тому, що програмування системи відбувається безпосередньо під завдання бізнесу на PHP без використання фреймворків; має місце верстка HTML + CSS; наявні бази даних MySQL і DT.

Організаційно-регламентаційне забезпечення організації стратегічного управлінського обліку пов'язане з формуванням управлінської облікової політики, створенням регламентів, внутрішньо фірмових стандартів тощо. Внутрішньо фірмові стандарти стратегічного управлінського обліку можна угрупувати таким чином: інструктивно-методична документація (методично деталізовані роз'яснення, які глибше розкривають облікову політику підприємства, мають інструктивний та навчальний характер, описують фінансові та інші операції з максимальною конкретністю), нормативно-довідкова документація (документи, за допомогою яких встановлюються правила групування однорідних елементів інформації; до цієї групи належать інформативні довідники, класифікатори, матриці, структура та склад дохідних та витратних статей тощо), документи регламентуючого характеру (документи, які визначають регламенти та процедури).

Фінансове забезпечення організації стратегічного управлінського обліку передбачає наявність коштів, які спрямовуються на організацію, та забезпечення функціонування системи стратегічного управлінського обліку підприємства, а також її суб'єктів.

Методичне забезпечення передбачає розроблення, обґрунтування та використання відповідних алгоритмів реалізації розрахунково-аналітичних процедур стратегічного управлінського обліку, вирішення питань підготовки та оформлення результатів. Не менш важливими є розроблення моделі функціонування стратегічного управлінського обліку на основі відомих технологій стратегічного управлінського обліку; вибір форм, методів та показників стратегічного управлінського обліку, формування інформаційних потоків. Реалізація питань досягнення цільових показників в системі стратегічного управлінського обліку пов'язується з використанням таких інструментів:

– система цільових збалансованих показників, що дає змогу деталізувати та оцифрувати страте-

гічні цілі в розрізі основних цільових напрямів діяльності підприємства;

– система стратегічного бюджетування, орієнтована на імпортування нефінансових цільових показників в систему традиційного бюджетування шляхом розроблення додаткових стратегічних бюджетів;

– система мотивації персоналу як одного з найважливіших довгострокових ресурсів підприємства, розвиток та використання яких орієнтується на досягнення перспективних стратегічних цілей всього підприємства.

Кадрове забезпечення є політикою підприємства щодо формування персоналу, що володіє певними компетенціями та професійними навичками, такими як підбір фахівців з певними компетенціями; складання посадових інструкцій; підготовка та перепідготовка кадрів, які безпосередньо зайняті у сфері стратегічного управлінського обліку. Служба стратегічного управлінського обліку може бути виділена на великих підприємствах у складі відділу планування, прогнозування, контролінгу або створена як самостійна. Відповідальність і повноваження працівників та служб щодо ведення стратегічного управлінського обліку визначені в таких організаційних документах підприємства, як положення про концепцію розвитку, положення про службу (відділ), положення про визначення цілей у сфері якості, положення про організаційну структуру, задокументовані методики, карти процесів, посадові інструкції, організаційно-розпорядчі документи (накази, розпорядження, доручення керівництва), положення про систему мотивації персоналу.

Висновки. Втрата підприємствами інформаційної ємності ускладнює процес прийняття стратегічних рішень, робить неможливою орієнтацію на стратегію, створює стратегічний розрив між підприємством та навколишнім середовищем. Організація СУО на підприємстві передбачає запровадження в систему інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень технологій обліку та аналізу, що сприятиме генеруванню релевантної та достовірної інформації про внутрішні бізнес-процеси та зовнішнє середовище підприємства для оцінювання його конкурентних переваг, превентивного управління ризиками, упередження загроз безпечній діяльності та сталому розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Atkinson A.A. Balakrishnan R., Booth P. and others. New Directions in Management Accounting Research. *Journal of Management Accounting Research*. 1997. Vol. 9. P. 79–108.
2. Bromwich M. The case for strategic management accounting: the role of accounting information for strategy in competitive markets. *Accounting, Organizations and Society*. 1990. Vol. 15. № S. P. 27–46.
3. Райан Б. Стратегический учет для руководителя / пер. с англ. ; под ред. В.А. Микрюкова. Москва : Аудит, 1998, 616 с.
4. Болдуев М.В. Корінев В.Л. Організація стратегічного управлінського обліку на промислових підприємствах. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2010. № 6. С. 190–194.
5. Блаженкова Н.М. Методика організації стратегічного управлінського обліку. *Бухгалтерський учет*. 2008. № 4. С. 17–22.
6. Зькова Т.Б. Организация процесса стратегического управленческого учета. *Известия вузов. Инвестиции. Строительство. Недвижимость*. 2016. № 4 (19). С. 26–36.
7. Пилипенко А.А. Організація обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства : монографія. Харків : ХНЕУ, 2007. 276 с.
8. Радіонова Н.Й. Методологічні засади організації стратегічного управлінського обліку на підприємстві. *Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту*. 2016. № 3. С. 57–64.
9. Вахрушина М.А. Проблемы и перспективы развития российского управленческого учета. *Международный бухгалтерский учет*. 2014. № 33 (327). С. 13–23.
10. Луман Н.В. Введение в системную теорию. Москва : Логос, 2007. 190 с.
11. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність : Закон України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 05.01.2019).
12. 13 BPMS.RU – Business Process Management (BPM) – программы для управления бизнес процессами, процессное управление, автоматизация бизнес-процессов: URL: <http://bpms.ru/soft/index.html> (дата звернення: 24.12.2018).
13. Kaplan R.S. Norton D.P. The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action. Boston (Ma., USA) : Harvard Business School Press, 1996. 304 p.

Ершова Н. Ю.

Национальный технический университет
«Харьковский политехнический институт»

ОРГАНИЗАЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИИ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ПРАКТИЧЕСКОЕ ВНЕДРЕНИЕ

Резюме

В статье исследована организация стратегического управленческого учета на предприятии. Изучение проблемы базировалось на диалектической логике и методах системного анализа, а также исследовании причинно-следственных связей. Обосновано, что организация стратегического управленческого учета предусматривает поэтапное внедрение, базируется на соответствующих принципах, использует специфические инструменты.

Ключевые слова: стратегический управленческий учет, организация, структура, инструменты, информационное обеспечение, управление предприятием.

Yeershova N. Yu.

National Technical University
“Kharkov Polytechnic Institute”

ORGANIZATION OF STRATEGIC MANAGEMENT ACCOUNTING AT THE ENTERPRISE: METHODOLOGICAL BASES AND PRACTICAL IMPLEMENTATION

Summary

In the article the organization of strategic management accounting at the enterprise is investigated. The study of the problem on the dialectical logic and methods of system analysis was based, as well as the study of cause-effect relationships. The organization of strategic management accounting phased implementation based on the principles, objects and tools of strategic management accounting provides.

Key words: strategic management accounting, organization, structure, tools, information support, enterprise management.

УДК 657.1.012: 658.155

Зелікман В. Д.

Національна металургійна академія України

СИСТЕМА ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА АНАЛІЗУ БАГАТОМІРНОГО МАСИВУ ЕЛЕМЕНТАРНИХ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено застосування методичного підходу до інформаційно-аналітичного забезпечення процесу управління фінансовими результатами підприємства. Запропоновано документальне забезпечення формування та використання багатомірного масиву елементарних фінансових результатів. Запровадження розроблених документів має забезпечити можливість проведення поглибленого аналізу впливу певних факторів на фінансовий результат підприємства в розрізі окремих підрозділів, видів продукції тощо, що має забезпечити прийняття максимально зважених та обґрунтованих рішень з управління прибутком підприємства.

Ключові слова: фінансові результати, обліково-аналітична інформація, масив даних, факторний аналіз, елементарний фінансовий результат.

Постановка проблеми. Сьогодні одним з головних завдань, які стоять перед вітчизняними підприємствами, є забезпечення ефективності їх діяльності, що для комерційних підприємств передбачає перш за все підвищення рівня прибутковості. Це вимагає прийняття зважених та обґрунтованих управлінських рішень, заснованих на всебічному аналізі різноманітних факторів, які забезпечують певний внесок у фінансові результати діяльності підприємства, тому дослідження, спрямовані на вдосконалення підходів до обліку та аналізу фінансових результатів підприємства в сучасних вітчизняних умовах, є важливими та актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітним аспектам управління фінансовими результатами підприємств присвячені праці вітчизняних та зарубіжних науковців. Так, І.О. Бланком докладно розглянуті процеси формування та роз-

поділу прибутку, зокрема в розрізі окремих складових діяльності підприємства [1]. Низкою авторів досліджені економічний зміст і сутність фінансових результатів [2; 3], механізми управління прибутком [4; 5], їх обліково-аналітичне забезпечення [5; 6] та можливі напрями його вдосконалення [7; 8]. Проте, незважаючи на значну кількість наукових досліджень і практичних розробок, досі залишаються невирішеними окремі питання, пов'язані з підвищенням ступеня деталізації аналітичної інформації в системі управління прибутком.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Задля забезпечення максимально деталізованої інформації в роботі [9] представлена методика обліку та аналізу фінансових результатів діяльності підприємства на основі формування багатомірного масиву елементарних фінансових результатів, під якими розуміються фінансові результати,

отримані певним центром відповідальності від окремого продукту підприємства за певний одиничний проміжок часу внаслідок взаємодії підприємства з певним контрагентом [9]. Цей підхід має забезпечити керівництву підприємства можливість поглибленого аналізу впливу певних факторів на формування фінансового результату підприємства, проте його запровадження вимагає розроблення системи документального забезпечення та форм відображення отриманої аналітичної інформації.

Мета статті полягає в розробленні документів, які забезпечують можливість формування та використання багатомірного масиву елементарних фінансових результатів в умовах діяльності вітчизняного виробничого підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. На першому етапі для підвищення ступеня деталізації обліку фінансових результатів в умовах вітчизняних промислових підприємств пропонується запровадити додатковий внутрішній аналітичний документ «Формування фінансових результатів», який повинен достовірно відображати всі операції, пов'язані з формуванням фінансових результатів підприємства, включаючи відображення доходів та витрат, отриманих від певної виробничо-господарської операції. Форма запропонованого документа «Формування фінансових результатів» та приклад його заповнення для певного вітчизняного виробничого підприємства наведені в табл. 1.

Формування запропонованого документа та його використання в системі обліково-аналітичного забезпечення підприємства слід забезпечити впровадженням спеціалізованої комп'ютерної програми, яка може стати додатком до загальної комп'ютеризованої системи обліку на підприємстві. В такому разі цей документ дасть змогу відстежувати в режимі "on-line" те, як змінюється фінансовий результат підприємства протягом певного періоду залежно від здійснення окремих виробничо-господарських операцій або їх груп. Окремим напрямом використання запропонованого документа «Формування фінансових результатів» може стати створення в частині комп'ютерної програми, що забезпечує його формування, функції прогнозування, яка дасть змогу відображати та аналізувати вплив можливих або очікуваних змін певних показників чи операцій на кінцевий фінансовий результат підприємства.

Подальша деталізація впливу окремих чинників на формування фінансового результату діяльності підприємства може бути здійснена згідно з методикою, викладеною в джерелі [9], в розрізах часу, продуктів виробництва, центрів відповідальності та контрагентів. При цьому якщо за доцільності встановлення як мінімального періоду часу для розрахунку фінансового результату інтервалу в одну добу [9] визначення індексів окремих проміжків часу (t_i) не становитиме труднощів, то формування системи індексів для продуктів виробництва, центрів відповідальності та контрагентів під час використання багатомірного масиву елементарних фінансових результатів в умовах певного підприємства потребує додаткового розгляду.

Так, зокрема, присвоєння індексів видам продукції p_i може бути здійснене відповідно до сортаменту продукції підприємства. В умовах досліджуваного виробничого підприємства сортамент містить 26 найменувань продукції, отже, кількість видів продукції $P = 26$, відповідно, значення індексу продукції p_i змінюється від 1 до 26. Перелік присвоєних індексів видів продукції досліджуваного підприємства наведено в табл. 2.

В умовах досліджуваного підприємства можуть бути виділені 9 центрів відповідальності, тобто кількість центрів відповідальності $C=9$, відповідно, значення індексу центрів відповідальності c_i змінюється від 1 до 9. Перелік центрів відповідальності, які виділені на досліджуваному підприємстві, та присвоєних їм індексів в системі формування масиву елементарних фінансових результатів наведені в табл. 3.

Нарешті, кількість контрагентів досліджуваного підприємства $K=24$, отже, значення індексу контрагента k_i змінюється від 1 до 24. Індеси, присвоєні контрагентам досліджуваного підприємства, наведені в табл. 4 (задля збереження комерційної таємниці назви реальних контрагентів змінені на умовні, будь-які збіги є випадковими).

Таким чином, для умов досліджуваного підприємства створена система чисельних значень цифрових індексів, що дає змогу формувати чотирирівний масив елементарних фінансових результатів, який може бути легко використаний в системі управління прибутком підприємства для визначення та оцінювання впливу різних факторів на фінансовий результат. Отримання фінансового результату в розрізі визначених діапазонів зна-

Таблиця 1

Приклад документа «Формування фінансових результатів» для виробничого підприємства

№	Дата операції	Виробничо-господарська операція	Результат операції (доходи), грн.	Результат операції (витрати), грн.	Формування фінансового результату, грн.
1	9 січня 2018 року	Зміст операції № 1	450 000,00	–	450 000,00
2	24 січня 2018 року	Зміст операції № 2	–	150 000,00	300 000,00
3	14 лютого 2018 року	Зміст операції № 3	–	235 000,00	65 000,00
4	18 березня 2018 року	Зміст операції № 4	655 000,00	–	720 000,00
5	26 березня 2018 року	Зміст операції № 5	–	1 250 000,00	-530 000,00
6	8 квітня 2018 року	Зміст операції № 6	2 200 000,00	–	1 670 000,00
7	17 квітня 2018 року	Зміст операції № 7	–	420 000,00	1 250 000,00
8	28 квітня 2018 року	Зміст операції № 8	60 000,00	–	1 310 000,00
9	6 травня 2018 року	Зміст операції № 9	–	85 000,00	1 225 000,00
10	15 травня 2018 року	Зміст операції № 10	–	55 000,00	1 170 000,00
11	27 травня 2018 року	Зміст операції № 11	–	1 200 000,00	-30 000,00
12	18 червня 2018 року	Зміст операції № 12	1 080 000,00	–	1 050 000,00
...
Підсумок	–	25 800 000,00	24 300 000,00	1 500 000,00	

Таблиця 2

Перелік індексів p_i , присвоєних найменуванням продукції із сортаменту підприємства

Значення p_i	Продукт підприємства
1	Дріт сталевий низьковуглецевий загального призначення без покриття ГОСТ 3282-74
2	Дріт сталевий низьковуглецевий загального призначення термічно оброблений ГОСТ 3282-74
3	Дріт поліграфічний без покриття ГОСТ 748-73
4	Дріт сталевий низьковуглецевий загального призначення з цинковим покриттям ГОСТ 3282-74
5	Дріт сталевий зварювальний Св08, Св08А для зварювання (наплавлення) і виготовлення електродів, низьковуглецева і легована Св08Г2С необміднена ГОСТ 2246-70
6	Дріт сталевий зварювальний, низьковуглецева і легована Св08Г2С на касетах ГОСТ 2246-70
7	Дріт колючий двоосновний оцинкований типу IOWA (КЦ) ТУ У 27.1-136-001-2002
8	Дріт колючий одноосновний рифлений ГОСТ 285-69
9	Дріт сталевий періодичного профілю для виготовлення зварної сітки з ненормованою міцністю ТУ У ДП 24.3-02070766-001: 2014
10	Прокат холоднодеформованого зварювального періодичного профілю класу В500С для армування залізобетонних конструкцій
11	Цвяхи будівельні з плоскою головкою ГОСТ 4028-63
12	Цвяхи толеві круглі ГОСТ 4029-63
13	Цвяхи тарні круглі ГОСТ 4034-63
14	Цвяхи круглі дротяні з конічною (потайною) рифленою головкою ТУ У 28.7-136-007-2003
15	Цвяхи формовочні круглі ГОСТ 4035-63
16	Болти із шестигранною головкою класу точності "В" ГОСТ 7798-70
17	Болти із шестигранною головкою класу точності "А"
18	Болти з потайною головкою і квадратним підголовком класу точності "С" ГОСТ 7786-81
19	Болти монтажні зі збільшеною потайною головкою класу точності "С"
20	Гайки шестигранні класу точності "В" ГОСТ 5915-70
21	Шпільти ГОСТ 397-79
22	Сітка зі сталевих дроту плетена (зі зчепленими ланками) ТУ У 27.1-136-003-2003
23	Сітка сталева з попередньо рифленого дроту без покриття (для огорож) ТУ У 27.1-136-002-2002
24	Сталева дротяна анкерна фібра марки "Hendix" 1/50, група I, деформована (з загнутими кінцями), без покриття
25	Сталева дротяна анкерна фібра марки "Hendix" 60/32, група I, деформована (з загнутими кінцями), без покриття
26	Сталева дротяна анкерна фібра марки "Hendix" 75/52, група I, деформована (з загнутими кінцями), без покриття

Таблиця 3

Перелік індексів c_i , присвоєних центрам відповідальності підприємства

Значення c_i	Центри відповідальності, виділені на підприємстві
1	Сталедротовий цех № 2 (СДЦ-2)
2	Цех металопокриття (ЦМП)
3	Цех по виробництву виробів з дроту
4	Цех по виробництву кріпильних виробів та цвяхів
5	Цех з ремонту обладнання та виготовлення інструмента
6	Автотранспортний цех
7	Залізничний цех
8	Енергетичний цех Головної ділянки
9	Адміністративний корпус (бухгалтерія, відділ збуту тощо)

Таблиця 4

Перелік індексів k_i , присвоєних контрагентам підприємства

Значення k_i	Контрагент	Географічне розташування (область)
1	2	3
1	Публічне акціонерне товариство «Київпроект»	Київська
2	Відкрите акціонерне товариство «Завод залізобетонних конструкцій № 1»	Київська
3	Товариство з обмеженою відповідальністю «КомплектСоюз»	Київська
4	Товариство з обмеженою відповідальністю «Вінеко»	Київська
5	Товариство з обмеженою відповідальністю «Арт-мастер»	Київська
6	Приватне акціонерне товариство «Авіоніка»	Київська
7	Інвестиційно-будівельна корпорація «Авантаж»	Харківська
8	Приватне підприємство «Фасад-Сервіс»	Харківська
9	Товариство з обмеженою відповідальністю «Темп»	Харківська
10	Приватне акціонерне товариство «Констар»	Харківська
11	Товариство з обмеженою відповідальністю «Харківська електротехнічна компанія»	Харківська
12	Приватне акціонерне товариство «Об'єднана інжинірингова компанія»	Дніпропетровська

1	2	3
13	Товариство з обмеженою відповідальністю «ВатерПайп»	Дніпропетровська
14	Товариство з обмеженою відповідальністю «Індивідуент»	Дніпропетровська
15	Приватне підприємство «КЕРС»	Дніпропетровська
16	Приватне підприємство «ВЕЕМ»	Львівська
17	Публічне акціонерне товариство «Чернігівбуд»	Львівська
18	Публічне акціонерне товариство «Іскра»	Львівська
19	Українсько-американське спільне підприємство «Ростверк»	Одеська
20	Товариство з обмеженою відповідальністю «Стальканат»	Одеська
21	Товариство з обмеженою відповідальністю фірма «Екорембуд»	Рівненська
22	Приватне виробниче підприємство «Арт-Сервіс»	Рівненська
23	Товариство з обмеженою відповідальністю «НОРМА Україна»	Чернігівська
24	Компанія «СтілСтайл»	Херсонська

чень певних факторів має здійснюватися за відповідних умов запиту до автоматизованої системи обліку. Так, наприклад, фінансовий результат, отриманий на підприємстві за другий тиждень 2018 року (t від 18 008 до 18 014) від виробництва та реалізації дроту поліграфічного без покриття ГОСТ 748-73 (значення індексу найменуванням продукції $p=3$ згідно з табл. 2) за усіма центрами відповідальності та контрагентами, визначатиметься за формулою:

$$k=[1;24]) = \sum_{t=18008}^{18014} \sum_{c=1}^9 \sum_{k=1}^{24} D_{t,3,c,k} - \sum_{t=18008}^{18014} \sum_{c=1}^9 \sum_{k=1}^{24} B_{t,3,c,k} \quad (1)$$

де $D_{t,p,c,k}$ та $B_{t,p,c,k}$ – елементарний дохід та елементарні витрати, отриманий/понесені за t -й проміжок часу за p -м продуктом підприємства c -м центром відповідальності внаслідок взаємодії з k -м контрагентом [12].

Фінансовий результат, отриманий на підприємстві за лютий 2018 року (t від 18 032 до 18 060) від виробництва та реалізації дроту поліграфічного без покриття (ГОСТ 748-73, $p=3$ згідно з табл. 2) за сталедротом цехом № 2 (СДЦ-2, індекс центру відповідальності $c=1$ згідно з табл. 3) та цехом металопокриття (ЦМП, $c=2$ згідно з табл. 3), визначатиметься за формулою:

$$k=[1;24]) = \sum_{t=18032}^{18060} \sum_{c=1}^2 \sum_{k=1}^{24} D_{t,12,c,k} - \sum_{t=18032}^{18060} \sum_{c=1}^2 \sum_{k=1}^{24} B_{t,12,c,k} \quad (2)$$

а фінансовий результат, отриманий на підприємстві за 2018 рік від виробництва та реалізації усіх видів цвяхів (p від 11 до 15 згідно з табл. 2) за сталедротом цехом № 2 (СДЦ-2, $c=1$ згідно з табл. 3), визначатиметься за такою формулою:

$$k=[1;24]) = \sum_{t=18001}^{18365} \sum_{p=11}^{15} \sum_{k=1}^{24} D_{t,p,1,k} - \sum_{t=18001}^{18365} \sum_{p=11}^{15} \sum_{k=1}^{24} B_{t,p,1,k} \quad (3)$$

Нарешті, фінансовий результат, отриманий на підприємстві за перший квартал 2018 року від співробітництва з компанією «СтілСтайл» (індекс контрагента підприємства $k=24$ згідно з табл. 4), визначатиметься за формулою:

$$k=24) = \sum_{t=18001}^{18090} \sum_{p=1}^{26} \sum_{c=1}^9 D_{t,p,c,24} - \sum_{t=18001}^{18090} \sum_{p=1}^{26} \sum_{c=1}^9 B_{t,p,c,24} \quad (4)$$

Наведені розрахунки можуть бути систематизовані за допомогою розробленого додаткового

аналітичного документа «Формування фінансового результату на основі багатомірного масиву даних», у якому мають наводитися значення індексів за кожним параметром та відповідні елементарні фінансові результати. Приклади формування інформації про фінансові результати за певний період часу за певною продукцією підприємства в певних центрах відповідальності внаслідок взаємодії з певними контрагентами, отриманої на основі використання даних багатомірного масиву елементарних фінансових результатів у запропонованому документі за відповідними запитами керівництва підприємства, наведені в табл. 5, 6.

Зрозуміло, що загальна кількість рядків у запропонованих документах становитиме для кожного дня $R \times C \times K$. Так, для підприємства, вибраного об'єктом дослідження, з урахуванням реальної структури центрів відповідальності, сортаменту продукції та переліку контрагентів це складає $26 \times 9 \times 24 = 5616$ рядків на день, отже, загальна кількість рядків у запропонованому за певним запитом документі може виявитись занадто великою для його опрацювання менеджером, який має приймати на основі отриманої інформації певне управлінське рішення. Отже, використання запропонованого документа є доцільним тільки для поглибленого детального аналізу окремих чинників формування фінансового результату, наприклад окремих центрів відповідальності, короткими проміжками часу або окремими продуктами.

Запропонований документ «Формування фінансового результату на основі багатомірного масиву даних» має бути інтегрований до загальної комп'ютеризованої системи на підприємстві за допомогою спеціалізованої комп'ютерної програми.

Висновки. Впровадження запропонованих документів, які забезпечують можливість застосування методичного підходу до обліку фінансових результатів підприємства на основі формування та використання багатомірного масиву елементарних фінансових результатів, дасть змогу покращити інформаційно-аналітичне забезпечення процесу управління прибутком в умовах вітчизняних промислових підприємств та оптимізувати управлінські рішення.

Результати роботи можуть бути впроваджені на вітчизняних промислових підприємствах, мають забезпечити керівництву підприємства можливість поглибленого аналізу впливу певних факторів на фінансовий результат підприємства, а також визначити внесок певного підрозділу, виду

Таблиця 5

Формування фінансового результату за перший тиждень 2018 року ($t=[18\ 001;18\ 007]$) від виробництва та реалізації дроту поліграфічного без покриття (ГОСТ 748-73, $p=3$) по сталедротовому цеху № 2 (СДЦ-2, $c=1$) за всіма контрагентами

№	Індекс часу (t)	Індекс виду продукції (p)	Індекс центру відповідальності (c)	Індекс контрагента (k)	Результат (доходи), грн.	Результат (витрати), грн.	Формування фінансового результату, грн.
1	18 001	3	1	1	50 000,00	–	50 000,00
2	18 001	3	1	2	–	35 000,00	-35 000,00
...
24	18 001	3	1	24	55 000,00	–	55 000,00
25	18 002	3	1	1	–	25 000,00	-25 000,00
...
48	18 002	3	1	24	60 000,00	–	60 000,00
49	18 003	3	1	1	–	25 000,00	-25 000,00
...
72	18 003	3	1	24	80 000,00	–	80 000,00
...
168	18 007	3	1	24	55 000,00	–	55 000,00
Підсумок	–	–	–	29 700 000,00	26 300 000,00	3 400 000,00	

Таблиця 6

Формування фінансового результату за перший тиждень 2018 року ($t=[18\ 001;18\ 007]$) від виробництва та реалізації цвяхів толевих круглих (ГОСТ 4029-63, $p=12$) за всіма центрами відповідальності від взаємодії з ПАТ «Київпроект» ($k=1$)

№	Індекс часу (t)	Індекс виду продукції (p)	Індекс центру відповідальності (c)	Індекс контрагента (k)	Результат (доходи), грн.	Результат (витрати), грн.	Формування фінансового результату, грн.
1	18 001	12	1	1	5 000,00	–	5 000,00
2	18 001	12	2	1	–	3 000,00	-3 000,00
...
9	18 001	12	9	1	5 000,00	–	5 000,00
10	18 002	12	1	1	–	5 000,00	-5 000,00
...
18	18 002	12	9	1	6 000,00	–	6 000,00
19	18 003	12	1	1	–	2 000,00	-2 000,00
...
27	18 003	12	9	1	8 000,00	–	8 000,00
...
63	18 007	12	9	1	5 000,00	–	5 000,00
Підсумок	–	–	–	2 580 000,00	2 430 000,00	150 000,00	

продукції тощо у формування загального результату діяльності.

Напрямом подальших досліджень має стати розроблення організаційного забезпечення впрова-

дження запропонованих документів та функціонування системи бухгалтерського обліку на підприємстві під час застосування багатомірного масиву елементарних фінансових результатів.

Список використаних джерел:

1. Бланк І.А. Управление прибылью. 3-е изд., перераб. и доп. Киев : Ника-Центр, 2007. 768 с.
2. Уткіна Н.В. Економічний зміст фінансового результату діяльності підприємства: історичний аспект. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2007. № 11. С. 133–138.
3. Зелікман В.Д. Визначення поняття «прибуток» як економічної категорії. *Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ*. 2010. № 3 (23). С. 74–78.
4. Чорна О.М., Мацнева О.О. Механізм управління прибутком підприємства в Україні. *Науковий вісник. Фінанси, банки, інвестиції*. 2012. № 1. С. 30–35.
5. Зелікман В.Д., Сокольська В.Д. Система методів управління прибутком на підприємстві та вимоги до її інформаційного забезпечення. Фінансові механізми сталого розвитку економіки: теоретичний та практичний аспекти : матеріали Всеукраїнської заочної конференції викладачів, студентів, аспірантів та молодих учених, Дніпропетровськ, 23–24 квітня 2015 року / Національна металургійна академія України. Дніпро : «Акцент ІІІ», 2015. С. 135–140.
6. Король Г.О., Сокольська Р.Б., Зелікман В.Д. та ін. Облік, перевірка й аналіз у системі фінансового контролю на підприємствах : монографія. Дніпро : Ліра, 2018. 136 с.
7. Тесленко Т.І., Конькова Н.В. Облік фінансових результатів: проблеми та шляхи вдосконалення. *Бізнес-Інформ*. 2013. № 4. С. 356–361.
8. Калайтан Т.В. Організація обліку та аналізу фінансових результатів за центрами відповідальності в умовах трансфертного ціноутворення. *Вісник Львівської комерційної академії*. 2015. Вип. 47 (Серія «Економічна»). С. 47–53.
9. Зелікман В.Д. Облік і аналіз діяльності підприємства на основі формування багатомірного масиву елементарних фінансових результатів. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*. 2016. Вип. 1 (47). Т. 1. С. 460–463

Зеликман В. Д.

Национальная металлургическая академия Украины

СИСТЕМА ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И АНАЛИЗА МНОГОМЕРНОГО МАССИВА ЭЛЕМЕНТАРНЫХ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье исследовано применение методического подхода к информационно-аналитическому обеспечению процесса управления финансовыми результатами предприятия. Предложено документальное обеспечение формирования и использования многомерного массива элементарных финансовых результатов. Внедрение разработанных документов должно обеспечить возможность проведения углубленного анализа влияния определенных факторов на финансовый результат предприятия в разрезе отдельных подразделений, видов продукции и т. д., что должно обеспечить принятие максимально взвешенных и обоснованных решений по управлению прибылью предприятия.

Ключевые слова: финансовые результаты, учетно-аналитическая информация, массив данных, факторный анализ, элементарный финансовый результат.

Zelikman V. D.

National Metallurgical Academy of Ukraine

SYSTEM OF DOCUMENTAL SUPPORT FOR THE FORMATION AND ANALYSIS OF THE MULTIDIMENSIONAL ARRAY OF ELEMENTARY FINANCIAL RESULTS OF THE ENTERPRISE

Summary

The application of the methodical approach to the information-and-analytical support of the process of the enterprise' financial results management has been investigated. The documentary support for the forming and using of multidimensional array of elementary financial results has been proposed. The implementation of developed documents should provide a possibility of providing of in-depth analysis of the certain factors' influence on the enterprise' financial result in the context of separate divisions, product types, etc. This should ensure the maximum balanced and reasonable decisions making for enterprise' profit management.

Key words: financial results, accounting-and-analytical information, data array, factorial analysis, elementary financial result.

УДК 330.3

Мелень О. В.

Грибнюк Д. В.

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

РОЗВИТОК ТА ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ КОНТРОЛЬНОГО ПРОЦЕСУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті узагальнено поняття системи внутрішнього контролю, його мета, завдання, суб'єкт, об'єкт, форми, моделі та виділені підсистеми. Визначено складові елементи системи внутрішнього контролю. Проведена порівняльна характеристика моделей організації систем внутрішнього контролю: внутрішнього (Управлінського) контролю, ревізії і внутрішнього аудиту.

Ключові слова: система внутрішнього контролю, контрольний процес, підприємство, контроль ризиків

Постановка проблеми. В умовах сучасних ринкових відносин серед підприємств має місце зростаюча конкуренція. Ефективним інструментом виживання і пристосування до таких умов стає внутрішній контроль. Причому за правильної організації системи внутрішнього контролю суб'єкт господарювання має цілком реальну можливість не тільки «залишитися на плаву» в умовах жорсткої конкуренції, а й навіть зайняти лідируючі позиції. У цьому виражається необхідність ведення внутрішнього контролю на підприємстві, яку диктує ринок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика розвитку внутрішнього контролю в Україні присвятили свої праці багато економістів-науковців, таких як І. Гавришко, А. Греліцька, В. Єгармін, Н. Івануса, А. Сокин, Ю. Футоранська та інші. Однак недостатньо розкритими залишаються проблеми функціонування внутрішнього контролю на підприємствах і визначення необхідних заходів їх вирішення.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні більшість підприємств України намагаються сформувати дієву систему внутрішнього контролю (СВК), яка буде органічно пов'язана з управлінською структурою підприємства. Контроль завжди вважався і вважається найважливішою ланкою системи управління підприємством, хоча його функції значно розширилися за рахунок нових об'єктів контролю. За допомогою контролю відстежується фактичний стан справ на підприємстві, виявляються причини різних відхилень від нормальних умов діяльності та невикористані резерви, аналізуються ризикові операції, жорстко контролюються трансакції та трансакційні витрати.

Контроль ризиків є специфічним напрямом внутрішнього контролю (ВК), що включає сукупність сучасних принципів, методів, засобів і форм перевірки господарської діяльності, пов'язаний з подоланням невизначеності в ситуації неминучого

вибору, в процесі якого є можливість уникнути суттєвих втрат або ж отримати додатковий ефект, вигоду. Ефективність ризиків ВК може бути підвищена за рахунок не тільки прогресивних методів організації господарської діяльності, але й творчого підходу до них контролерів та поперечно здійснюваного контролю.

Метою статті є дослідження стану внутрішнього контролю на підприємствах України, визначення основних проблем розвитку внутрішнього контролю та надання пропозицій щодо підвищення його ефективності і вирішення наявних проблем.

Виклад основного матеріалу. Поняття «система внутрішнього контролю» містить у собі сукупне співвідношення заходів організаційного характеру, визначених методик і процедур, які використовує управлінський персонал, як засіб впорядкованого й ефективного ведення фінансово-господарської діяльності, а також виявлення виправлень і помилок, спотворення інформації, забезпечення збереження активів і своєчасної підготовки достовірної фінансової звітності. Головні завдання керівництва підприємства полягають у тому, щоб стежити за ефективністю системи внутрішнього контролю і вчасно вживати заходів щодо усунення недоліків цієї системи [1, с. 94].

Система внутрішнього контролю на підприємстві забезпечує надійність фінансової інформації та знижає ризики прийняття помилкових рішень. Для приведення системи в дію необхідно визначити істотні ризики, розробити регламентні процедури, а також коригувальні дії, які зможуть виправити ситуацію. Витрати на попереджувальний контроль будуть більш ефективними і допоможуть запобігти виникненню ризиків.

Внутрішній контроль являє собою комплекс заходів і процедур, організованих керівництвом підприємства для того, щоб забезпечити достовірність показників обліку (управлінського, оперативного, бухгалтерського), запобігти їх спотворенню і неправомірним діям, а також сприяти прийняттю найбільш оптимальних управлінських рішень. Ефективність організації системи внутрішнього контролю полягає в її спрямованості на взаємозв'язок «об'єкт-суб'єкт» і «суб'єкт-суб'єкт».

Таким чином, правильно організована система внутрішнього контролю сприяє поліпшенню якості організації бухгалтерського обліку економічного суб'єкта, що позитивно впливає на розвиток бізнесу і залучає інвестиції; з'являються нові можливості розвитку підприємства в зв'язку з наявністю налагодженої і контрольованої системи фінансового підрозділу економічного суб'єкта; підвищення ефективності роботи філій і структурних підрозділів у зв'язку з наглядом за їхньою діяльністю власниками підприємства і топ-менеджерами [2, с. 374].

Під час проведення внутрішнього контролю обов'язково приділяють увагу таким моментам, як:

- дотримання чинного законодавства України, локально-нормативних актів, організаційно-розпорядчих документів, облікової політики з бухгалтерського обліку;
- правильне і своєчасне відображення всіх господарських операцій на рахунках бухгалтерського обліку та в бухгалтерських регістрах;
- правильне документальне оформлення господарських операцій і у повному розмірі;
- правильне відображення в бухгалтерському та фінансовому обліку доходів і витрат;
- забезпечення збереження всіх активів організації;

– правильне складення фінансової, податкової та статистичної звітності організації.

Особливу увагу в процесі посилення внутрішнього контролю слід приділити дослідженню економічної ефективності та доцільності операцій підприємств, адже часто керівництво підприємств та його структурних підрозділів не звертає уваги на сутність та ефективність рішень.

Видатний науковець В. Грейкунас зазначає, що основною причиною, що обмежує можливості контролю, є число контрольованих відносин, а не просте число робіт і підлеглих працівників. Таких відносин, на його думку, три:

- пряме просте відношення підпорядкування, за якого число відносин дорівнює числу підлеглих;
- перехресні відносини, які виникають між двома підлеглими одного керівника і використовуються для взаємного консультування;
- прямі групові відносини між керівником і кожною можливою комбінацією підлеглих [3, с. 95].

Керівники і фахівці структурних підрозділів підприємств іноді контролюють діяльність розрізнено, непланомірно та систематично. Для усунення цих недоліків потрібно складати плани поточного контролю на підприємствах, щоб протягом кожного місяця систематично контролювати господарські операції та процеси. В процесі такого контролю дуже важливо передбачати тематичні перевірки виконання прийнятих рішень та інші питання.

Для підвищення ефективності контролю необхідно забезпечувати не тільки його своєчасність, але і повноту всіх операцій і процесів, а також розробити внутрішні стандарти контролю.

Організація внутрішнього контролю підприємств ставить перед керівництвом такі завдання, як: надання користувачам достовірної, оперативної й неупередженої інформації про об'єкти та процеси; здійснювання перевірки планових і фактичних показників, бюджетів та своєчасного виявлення відхилення з усуненням чинників, які перешкоджають діяльності підприємства; встановлення економічної ефективності формування і використання ресурсів підприємства. Для виконання таких завдань контролю необхідним є здійснення послідовних етапів, а саме:

1. Критичний аналіз і зіставлення визначених для колишніх умов господарювання цілей функціонування організації, прийнятого раніше курсу дій, стратегії і тактики з видами діяльності, розмірами, оргструктурою, а також з її можливостями.

2. Розроблення і документальне закріплення нової (відповідної нових умов господарювання) ділової концепції організації (що собою являє організація, які її цілі, що вона може, в якій сфері має конкурентні переваги, яке бажане місце на ринку), а також комплексу заходів, здатного привести цю ділову концепцію до розвитку і вдосконалення організації, успішної реалізації цілей, зміцнення її позицій на ринку. Такими документами повинні бути положення про фінансову, виробничо-технологічну, інноваційну, постачальницьку, збутову, інвестиційну, облікову та кадрову політику. Документальне закріплення політики організації в різних сферах її фінансово-господарської діяльності дозволить здійснювати попередній, поточний і наступний контроль всіх аспектів її функціонування.

3. Аналіз ефективності наявної структури управління, її коригування. Необхідно розробити положення про організаційну структуру, в якому

повинні бути описані всі організаційні ланки із зазначенням адміністративної, функціональної, методичної підпорядкованості, напрямів їхньої діяльності, функцій, які вони виконують, встановлений регламент їхніх взаємин, права і відповідальність, показано розподіл видів продуктів, ресурсів, функцій управління з цими ланками. Це відноситься і до положень про різні структурні підрозділи (відділи, бюро, групи і т. д.), до планів організації праці їх працівників. Також необхідно розробити (уточнити) план документації документообігу, штатний розклад, посадові інструкції із зазначенням прав, обов'язків і відповідальності кожної структурної одиниці. Без такого суворого підходу неможливо здійснювати чітку координацію функціонування всіх ланок системи внутрішнього контролю організації.

4. Розроблення формальних типових процедур контролю конкретних фінансових і господарських операцій, що дозволить упорядкувати відносини працівників з приводу контролю фінансово-господарської діяльності, ефективно управляти ресурсами, оцінювати рівень достовірності (якості) інформації для прийняття управлінських рішень.

5. Організація відділу внутрішнього аудиту (або іншого спеціалізованого контрольного підрозділу).

Проведення внутрішнього контролю повинно базуватися на принципах, які визначено ключовими для розроблення цілісної концепції (табл. 1)

Однією із проблем організації контролю на підприємствах є визначення кола його об'єктів. У загальному вигляді об'єктами внутрішнього контролю є ресурси (активи і джерела їх формування, власний капітал та зобов'язання), процеси (операційна, інвестиційна та фінансова діяльність підприємства) та результати діяльності (прибуток чи збиток).

До процедур контролю відносять процедури контролю відхилень від бюджетних показників

за центрами відповідальності, що дозволить оцінити ефективність діяльності кожного з них за певний період. Відповідно до концепції контролю, орієнтованого на ризик, з кожним видом діяльності (комерційною угодою) насамперед пов'язані специфічні ризики. В таких умовах необхідним є, по-перше, своєчасна ідентифікація таких ризиків, по-друге, створення таких управлінських механізмів (процесів), які б за умови реалізації ризиків пом'якшували наслідки його впливу до прийнятого рівня.

Практичний досвід показує, що на підприємствах поняття системи внутрішнього контролю ототожнюється з поняттям системи внутрішнього аудиту. Причому така система може бути організована одним із таких способів:

1) у вигляді власної служби внутрішнього контролю/ аудиту;

2) використання аутсорсингу (повна або часткова передача функції внутрішнього контролю/ аудиту спеціалізованої компанії або зовнішньому консультанту);

3) застосування косорсингу (створення органів внутрішнього контролю/ аудиту всередині підприємства, але інколи залучення експертів спеціалізованої організації або зовнішнього консультанта).

Складнощі, що виникають на підприємствах у зв'язку зі змінами як в економіці загалом, так і в господарській діяльності самих підприємств зокрема, призводять до виникнення певних проблем в області аудиторської діяльності [4, с. 84]. Основними з них є:

1. В Україні діяльність більшості аудиторів зводиться тільки лише до перевірки достовірності бухгалтерської звітності. При цьому підприємства-замовники аудиторських послуг виявляють найбільший інтерес до можливості користуватися послугами аудитора як компетентного радника. Тому нині через зростання попиту на такі послуги ми можемо

Таблиця 1

Принципи внутрішнього контролю та їх характеристика

Назва принципу	Сутність принципу
Принцип відповідальності	Кожен суб'єкт контролю, тобто аудитор або контролер, за належне виконання контрольних функцій, передбачених посадовими обов'язками, повинен нести економічну, адміністративну та дисциплінарну відповідальність. в іншому випадку цей суб'єкт не буде в належній мірі здійснювати контроль
Принцип збалансованості	Суб'єкту не можна доручати виконання контрольних функцій, не забезпечених відповідними організаційними (наказ, розпорядження) і технічними (програми, рахункові й вимірвальні пристрої) засобами для їх виконання
Принцип своєчасного повідомлення про виявлені відхилення	Інформація про відхилення повинна бути доведена до осіб, що безпосередньо приймають рішення за даними відхилення, у відповідному обсязі та в потрібний час
Принцип інтеграції	Всі елементи управління організацією (планування, нормування, облік) взаємопов'язані між собою. СВК є частиною системи управління і повинна за допомогою методів контролю виконувати функції кореляції їхньої діяльності
Принцип відповідності контролюючої і контрольованої систем	Ступінь складності СВК організації повинен відповідати ступеню складності її бізнесу. Ланки СВК повинні мати можливість гнучко налаштуватися на зміни як в самій організації, так і у відповідних об'єктах внутрішнього контролю
Принцип сталості	Ефективне стає функціонування СВК дозволить вчасно попередити керівництво організації і її структурних підрозділів про можливу появу істотних відхилень від планових завдань і норм, а також своєчасно виявити їх шляхом перевірок
Принцип комплексності	Весь комплекс об'єктів контролю в організації повинен бути охоплений, тобто недоцільно концентрувати увагу тільки на вузькому колі важливих об'єктів, нехай і важливих з погляду ризиків
Принцип узгодженості пропускних спроможностей сполучених ланок СВК	Під час організації її роботи не слід допускати появи «вузьких місць», що заважають виконувати контрольні функції в повному обсязі
Принцип розподілу обов'язків	Функції розподіляються між працівниками апарату управління таким чином, щоб виконувалися вимоги до формування контрольної середовища
Принцип дозволу і схвалення	В організації повинен забезпечуватися документальний дозвіл усіх фінансово-господарських операцій керівниками різних рівнів у межах їхніх документально підтверджених повноважень. Обов'язкова наявність формально встановлених процедур санкціонування

припустити, що розвиток аудиту торкнеться розширення спектру його консалтингових послуг.

2. Аудиторські висновки мають характер постфактуму, при цьому більшість користувачів (переважно, окрім держави) цікавить також аналіз перспектив розвитку підприємства та дослідження його можливостей [4, с. 91].

Зазначені проблеми лежать в основі позитивного розвитку внутрішнього аудиту як економічного явища, який синтезує в своїй основі не тільки контрольні, але і низку інших функцій. Це дозволяє максимально ефективно вирішувати зазначені проблеми на рівні суб'єктів економіки. Для підвищення ефективності системи контролю на підприємствах в умовах ринкової економіки необхідно:

- регулярно переоцінювати контроль;
- стежити за щоденним ходом виконання операцій;
- звертати увагу не тільки на результати, а й на процес діяльності працівників; розвивати самоконтроль працівників;
- включати підлеглих у розроблення методів і здійснення контролю;
- остерігатися підлеглих, які виступають проти контролю;
- здійснювати систему мотивацій і заохочень при досягненні будь-якого позитивного ефекту.

Висновки. Контроль в управлінні діяльністю підприємства своїми засобами виконує велику кількість завдань з її ефективності, одними з яких є:

- забезпечення правильності і раціональності виконання стратегії підприємства;

– збереження та раціоналізація використання ресурсів підприємства;

– отримання керівництвом якісної інформації про підприємство;

– своєчасне виявлення та мінімізація фінансових та комерційних ризиків в процесі управління діяльністю підприємства.

Нині система внутрішнього контролю на підприємствах розвинена дуже слабо. Керівництво більшості фірм вважає впровадження внутрішнього контролю витратним і трудомістким, при цьому вони недооцінюють всієї важливості цієї системи [5, с. 185]. Єдиним контролюючим органом для більшості підприємств досі залишається податкова служба, оскільки податківці стежать за фінансовою звітністю підприємств, щоб не допустити втрат бюджету через банкрутство платників податків.

Законодавче впровадження внутрішнього контролю та постійний перегляд органами влади його принципів приводить до зближення реальної та офіційної звітності, що, безумовно, вигідно державі, оскільки приведе до додаткових надходжень до бюджету. Але таке зближення буде вигідним і самим підприємствам, так як правильна організація системи внутрішнього контролю дозволить збільшити ефективність його роботи, а відповідно – збільшити чистий прибуток. Крім того, відображення в звітності реального прибутку дасть підприємствам змогу залучати інвестиції, що обачливо в умовах жорсткої ринкової конкуренції.

Список використаних джерел:

1. Дівеева С. А. Проблеми організації системи внутрішнього контролю в кооперативах // *Молодий вчений*. 2014. № 4.2. С. 92–96.
2. Жигун Л.А. Менеджмент: современные основы организации контроля на предприятии / Л. А. Жигун. Ростов н/Д : Феникс, 2007. 469 с.
3. Васильева Е.А. Гуськова Т.Н. Организационный механизм системы внутреннего контроля экономического субъекта [Текст] // *ВІСНИК ПВГУС серія економіка* № 2 (28) 2013 г. апрель. С. 93–97.
4. Вахрушина М.А. Управлінський облік-1: підручник / М.А. Вахрушина, С.А. розповідаючи-Миколаєва і [ін.]. М. : БІНФА, 2011. 141 с.
5. Аверчев І.В. Управлінський облік і звітність. Постановка і впровадження / І. В. Аверчев. М. : Вершина, 2006. 512 с.
6. Волошин Д.А. Удосконалення і розвиток системи управлінського обліку на підприємстві. URL: <http://www.lawmix.ru/bux/57546> (дата звернення: 17.05.2015).

**Мельн Е. В.
Грибнюк Д. В.**

Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт»

РАЗВИТИЕ И ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ КОНТРОЛЬНОГО ПРОЦЕССА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье обобщены понятия системы внутреннего контроля, его цели, задачи, субъект, объект, формы, модели и выделенные подсистемы. Определены составляющие элементы системы внутреннего контроля. Проведена сравнительная характеристика моделей организации систем внутреннего контроля: внутреннего (управленческого) контроля, ревизии и внутреннего аудита.

Ключевые слова: система внутреннего контроля, контрольный процесс, предприятие, контроль рисков.

**Melen O. V.
Hrybnyuk D. V.**

National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

THE DEVELOPMENT AND PROBLEMS OF THE ORGANIZATION OF THE CONTROL PROCESS AT THE ENTERPRISE

The article generalizes the concept of the system of internal control, its purpose, task, subject, object, form, model and allocated subsystems. The components of the internal control system are determined. A comparative characteristic of the models of organization of internal control systems: internal (managerial) control, audit and internal audit was conducted.

Key words: internal control system, control process, enterprise, risk control.

УДК 657.1:336.763

Порсюрюва І. П.

Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ КОМП'ЮТЕРИЗАЦІЇ ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ ІЗ ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ

Досліджено можливості сучасних інформаційних систем із позиції обліку цінних паперів. За умов їх відсутності на підприємстві запропоновано використовувати можливості наявних програмних продуктів для забезпечення ефективності обліку операцій із цінними паперами. Представлено результати практичної реалізації комп'ютеризації обліку операцій із цінними паперами на базі MS Access, що передбачає створення довідників та управлінських карток за цінними паперами, які мають вигляд таблиць і дають змогу отримувати вихідні дані у досить зручний спосіб, що полегшує процес прийняття рішень щодо операцій із цінними паперами.

Ключові слова: облік, комп'ютеризація, операції, цінні папери, довідники, управлінські картки.

Постановка проблеми. Ефективність, оперативність та достовірність обліку цінних паперів повною мірою залежить від використання комп'ютерних інформаційних технологій, які передбачають групування та систематизацію даних за видами цінних паперів, включають нормативно-довідкову та інформаційну базу, базу первинних документів обліку та базу складання фінансової звітності [1, с. 51]. Отже, дослідження питань комп'ютеризації операцій із цінними паперами в розрізі їх видів та результатів набуває особливої актуальності в контексті забезпечення та підвищення ефективності функціонування підсистем обліку й аналізу в інформаційній системі управління підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемним питанням комп'ютеризації обліку цінних паперів та операцій із ними присвячено роботи сучасних науковців, серед яких доречно відзначити розробки А.А. Ісаєвої, В.П. Пантелеєва, І.В. Орлова, Є.Ф. Жукова, Л.О. Терещенка, І. І. Матієнка-Зубенка, М.Р. Лучка, М.Г. Янукяна та ін. Проте їхні роботи здебільшого стосувалися питань впливу комп'ютеризації на діяльність підприємства та інформаційних технологій і систем обліку цінних паперів і не повною мірою висвітлювали саме особливості комп'ютеризації операцій із цінними паперами та результатів від їх здійснення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Потребують подальшого наукового розроблення принципово важливі питання, що пов'язані із забезпеченням ефективного функціонування підсистеми обліку в інформаційній системі управління підприємством, організацією та методикою відображення операцій із цінними паперами із застосуванням інформаційних технологій, налаштування наявного програмного забезпечення на комплексне виконання завдань обліку операцій із цінними паперами в умовах інформаціології.

Мета статті полягає у дослідженні сучасних програмних продуктів, які можливо найбільш ефективно використовувати для обліку операцій із цінними паперами, та комп'ютеризації операцій із цінними паперами засобами MS Access.

Виклад основного матеріалу дослідження. Облік є однією з найважливіших функціональних компонентів інформаційної системи управління підприємством, яка забезпечує формування інформаційних масивів даних за всіма бізнес-процесами та господарськими операціям. Інтеграція сучасних методів обліку і програмно-технічних засобів суттєво полегшує процеси збирання, опрацювання, зберігання, розповсюдження і використання

інформації щодо операцій із цінними паперами в інтересах внутрішніх і зовнішніх користувачів.

Сучасна організація бухгалтерського обліку передбачає використання інформаційних технологій на всіх етапах облікового процесу. Комп'ютеризація обліку створює умови для прогнозування подальшого розвитку підприємства, у тому числі обсягу доходів від фінансової та інвестиційної діяльності. Автоматизовані інформаційні системи забезпечують своєчасність надання даних щодо операцій із цінними паперами, дають змогу обробити та проаналізувати вхідну та вихідну інформацію [2, с. 95]. Обробка обліково-аналітичної інформації щодо операцій із цінними паперами у комп'ютерному середовищі підприємства є необхідною для контролю та управління його діяльністю [3, с. 265].

Операції із цінними паперами входять до складу фінансово-розрахункових операцій, їх облік може здійснюватися або окремим програмним модулем з обліку цінних паперів, або програмним модулем з обліку фінансово-розрахункових операцій [4].

Сучасний ринок програмного забезпечення характеризується достатньою наповненістю програмними продуктами, спрямованими на ведення бухгалтерського обліку, а саме «1С: Бухгалтерія», «Парус-Предприятие», «Галактика», «CustisLite (dos)», «1С-Парус: Бек-офис IV» тощо. Вибір необхідного програмного продукту залежить від специфіки підприємства, що проводить автоматизацію системи обліку.

Сьогодні програмним забезпеченням, яке містить програмний модуль з обліку цінних паперів, є спеціально розроблене Microsoft Dynamics NAV Рішення Navision Treasury для управління й обліку цінних паперів. Рішення Navision Treasury дає змогу значно спростити операції підприємства, що пов'язані з обліком купівлі-продажу цінних паперів на фондовому ринку з урахуванням нарахованих дивідендів, доходу за облігаціями тощо. Це рішення призначене для автоматизації робіт з корпоративними цінними паперами, які обертаються на ринку [2, с. 96]. Система дає змогу оперативно відображати інформацію про укладені угоди, відстежувати етапи виконання операцій, вести облік грошових коштів і цінних паперів, формувати звітні документи [5].

Користувачами цього рішення є підприємства – професійні учасники ринку цінних паперів, а також непрофесійні учасники фондового ринку, які здійснюють операції із цінними паперами. Перевагами цього програмного продукту є:

– гнучке налаштування системи внутрішнього обліку: зрозумілий механізм відображення й обробки інформації за операціями із цінними

паперами відповідно до специфічної схеми проводок (із можливістю повного налаштування);

- єдиний інформаційний простір: комплексна автоматизація усіх напрямів діяльності підприємства засобами однієї системи в рамках єдиного інформаційного простору;

- захист інформації: механізм розмежування прав із розподілом доступу різних користувачів до груп цінних паперів;

- максимальна прозорість процесів (функція «Навігатор»). Навігатор дає змогу користувачеві не лише знайти інформацію, яка його цікавить, а й дізнатися про деталі здійсненої операції [6].

Разом із тим рішення Navision Treasury має певні можливості Microsoft Dynamics NAV. Зокрема, існує графічний інтерфейс та можливість введення даних різними мовами.

Navision Treasury вирішує такі завдання:

- відкриття (створення) картки цінного паперу. На кожен вид цінного паперу заводиться картка, у якій зберігається основна інформація (номер, номінал, емітент, дата випуску, дата погашення тощо);

- оформлення й облік операцій із цінними паперами на організованому ринку. Бухгалтерські кореспонденції рахунків створюються відповідно до налаштувань системи внутрішнього обліку;

- формування фінансового результату за операціями з цінними паперами;

- облік витрат на здійснення операцій із цінними паперами (комісії бірж, брокерських контор, плата за консультаційні послуги) з подальшим включенням до вартості цінних паперів;

- обробка інформації щодо ринкових котирувань цінних паперів;

- оформлення в обліку операцій переоцінки цінних паперів за поточною ринковою вартістю (у тому числі через зміну курсів валют), формування бухгалтерських кореспонденцій за результатами переоцінки. Переоцінка фіксується у спеціальному журналі та ґрунтується на інформації про поточні курси цінних паперів;

- облік отриманих дивідендів і відсотків за облігаціями, формування бухгалтерських кореспонденцій за результатами обліку;

- переведення акцій між підприємствами внаслідок злиття або реорганізації підприємств;

- зміна номінальної вартості акцій через додаткову емісію;

- оперативний аналіз залишкової вартості й прибутковості фінансових вкладень;

- попередній аналіз ліквідності, розрахунок очікуваних відсотків;

- формування звітів для ухвалення управлінських рішень та отримання статистичних даних;

- оцінка та облік вибуття цінних паперів відповідно до вимог бухгалтерського обліку [6].

Проведені дослідження свідчать, що існуючі сучасні програмні продукти, які дають змогу здійснювати облік операцій із цінними паперами і подальше їх управління, є досить дорогими. З огляду на це, актуальною є оцінка можливостей адаптації програмного забезпечення MS Office для задоволення потреб формування та руху інформаційних потоків, які уможливають ефективне управління операціями із цінними паперами підприємств [7, с. 265].

Для забезпечення об'єктивного відображення в системі бухгалтерського обліку інформації щодо операцій із цінними паперами у разі неможливості використання сучасних обліково-інформаційних систем рекомендуємо можливості програмного забезпечення MS Access. Програмний продукт MS Access за структурою включає набір полів із визначенням ім'я поля, типу даних, опису даних, довжини, формату та інших параметрів для систематизації інформаційних масивів у базу даних щодо здійснених операцій із цінними паперами на підприємстві [7, с. 265].

Файл, який створюється на базі MS Access для формування інформаційного середовища, включатиме три довідника та схему даних, яка відображає зв'язки між довідниками. Довідники є базою даних інформації щодо виду цінних паперів підприємства, виду операції з ними та відповідного відображення їх у бухгалтерському обліку (рис. 1).

Довідник 1 матиме ключове поле у структурі бази даних під назвою «Довідник «Підприємство», у якому описується вид цінних паперів підприємства. У полі «Ім'я» вказуються види цінних паперів, якими безпосередньо володіє підприємство (акції, облігації, векселі, похідні цінні папери та інші види цінних паперів відповідно до ч. 5 ст. 3 Закону України «Про цінні папери і фондовий ринок» № 3480-IV від 23.02.2006, зі змінами та доповненнями [8], що випускаються та обертаються на вітчизняному ринку цінних паперів). Вибераємо «Лічильник», а саме числовий, тому що в описі даних буде вказано кількість та ціну цінних паперів (підприємство вказує відповідно ці дані). На рис. 2 представлено довідник 1.

За вказаним алгоритмом створюємо Довідник 2 зі структурою бази даних під назвою «Вид операції із цінними паперами». Вказуємо вид господарської операції: придбання цінних паперів, емісія, продаж, обмін, нарахування та виплата прибутків (дивідендів, відсотків тощо) за операціями із цінними паперами, викуп, погашення, анулювання цінних паперів тощо (рис. 3).

Створюємо Довідник 3 зі структурою бази даних під назвою «Відображення операцій із цінними паперами в бухгалтерському обліку», вка-

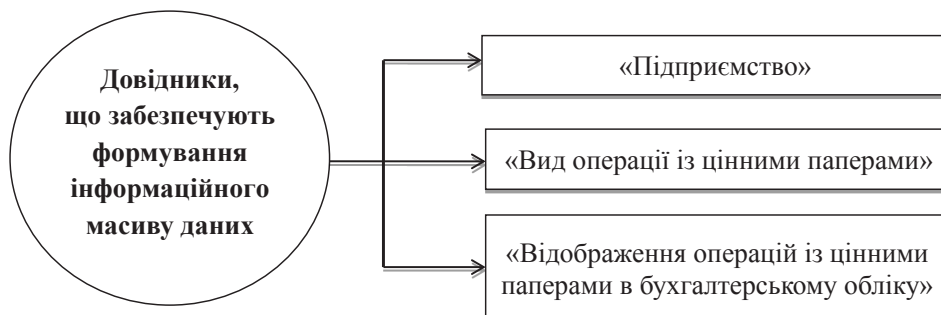


Рис. 1. Довідники

Джерело: розроблено автором

№ з/п	Вид цінного паперу підприємства	Кількість (шт)	Ціна (грн)
1	Акції		
2	Облігації		
3	Векселі		
4	Похідні цінні папери		
5	Інші види цінних паперів		

Рис. 2. Довідник «Підприємство»

Джерело: розроблено автором на базі застосування MS Access

№	Вид операції з цінними паперами	Щелкните для добавления
1	Придбання	
2	Емісія	
3	Продаж	
4	Обмін	
5	Нарахування та виплата прибутків (дивідендів, відсотків тощо)	
7	Викуп	
8	Погашення	
9	Анулювання	

Рис. 3. Довідник «Вид операції із цінними паперами»

Джерело: розроблено автором на базі застосування MS Access

зуємо ключове поле, «Лічильник» та описуємо інформацію в «Опис даних», а саме на яких рахунках відображуються здійснені операції із цінними паперами підприємством. На рис. 4 наочно представлено довідник 3.

На основі даних, що відображені у довідниках, створюємо «Схему даних», яка об'єднує всю інформацію та демонструє, які операції із цінними паперами здійснює підприємство та як відображено це в системі бухгалтерського обліку. «Схема

даних» є інтегрованою базою даних підприємства, що зберігає інформацію про операції із цінними паперами та показує зв'язки між довідниками. Користувачі отримують повну та загальну інформацію про стан виконання операції із цінними паперами власної емісії та фінансовими інвестиціями. На рис. 5 наочно представлено схему даних, що пов'язують довідники 1–3 в єдину систему.

Внутрішня інформація для користувачів підприємства необхідна для оцінки фінансово-господарського

№	Вид господарської операції з цінними паперами	Дт	Кт
1	Розміщення акцій	30	46
		31	
2	Нарахування і виплата дивідендів за акціями при отриманні прибутку за звітний період	443	671
		671	311
3	Нарахування і виплата дивідендів за привілейованими акціями при не отриманні прибутку за звітний період	43	671
		671	311
4	Додаткова емісія акцій	46	40
		30 (31)	46
5	Реінвестиція дивідендів	46	40
		30	46
		671	46
7	Інші види операції з цінними паперами		

Рис. 4. Довідник «Відображення операцій із цінними паперами в бухгалтерському обліку»

Джерело: розроблено автором на базі застосування MS Access

стану, результатів діяльності від здійснення операцій із цінними паперами та, відповідно, прийняття рішення щодо того, яку частку чистого (нерозподіленого) прибутку підприємство може виплатити акціонерам за цінними паперами для задоволення інтересів суб'єктів корпоративних відносин та чи потрібна додаткова емісія акцій або запозичення коштів.

Відповідно до розроблених внутрішніх управлінських таблиць, що містять інформацію щодо стану виконання операцій із цінними паперами, пропонуємо за допомогою програми MS Access, створити управлінські картки відповідно до отриманої інформації про здійснені операції з акціями, облигаціями, фінансовими інвестиціями. Інформацію доцільно представити у вигляді зв'язків між картками.

За вказаною послідовністю створюємо таблицю «Управлінська картка – цінні папери (акції)» (УК-ЦП-А). У «Полі 1» зазначаємо «Види операцій», які підприємство передбачає здійснити. Дане поле матиме текстові фільтри. Наступна інформація, що зазначається в таблицях «Види акцій» (також можна зазначити кількість акцій, при цьому вибираємо числовий фільтр), «Стан виконання операції» матимуть текстові фільтри, поля «Вартість за видами акцій», «Прибуток (збиток) від операції» можна встановити числові або грошові фільтри, які дають змогу визначити результат від здійснення операції. На рис. 6 представлено управлінську картку щодо стану здійснення операцій з акціями власної та невлавної емісії.

На рис. 7 представлено приклад оформлення картки підприємства, яке здійснило придбання простих іменних акцій, стан виконання операції та її фінансовий результат.

За вищезазначеним алгоритмом створюємо таблицю у вигляді управлінської картки щодо здійснення операцій з облигаціями власної та невлавної емісії (УК-ЦП-О) (рис. 8). Поля «Види операцій» які підприємство вбачає здійснити з облигаціями власної та невлавної емісії, «Види облигацій», «Стан виконання операції» матимуть текстові фільтри. Поля «Вартість за видами облигацій», «Прибуток (збиток) від операції» передбачають установлення числових або грошових фільтрів, що дають змогу визначити результат від здійснених операцій.

На рис. 9 представлено таблицю у вигляді «Управлінської картки – фінансові інвестиції»

(УК-ФІ), яка включає інформацію щодо фінансових інвестицій у цінні папери та відсотка доходності від фінансових вкладень. Так, поля «Вид цінних паперів», «Найменування емітента» матимуть текстові фільтри, поля «Кількість (шт.)», «Питома вага у загальній кількості цінних паперів у відсотках», «Ринкова вартість (грн)», «Номінальна вартість (грн)», «Доходність у відсотках» матимуть числові фільтри, які дають змогу визначити результативність показників. Фінансові інвестиції потребують постійного контролю навіть після їх здійснення, зважаючи на те, що інвестор зацікавлений отримувати прибутки в обсязі не нижчому, ніж розрахований під час вибору визначеного інвестиційного проєкту. Отже, необхідно дослідити фінансовий стан емітента придбаних цінних паперів, перевірити відповідність показників та оціночну вартість цінних паперів.

На основі даних, що відображені в таблицях внутрішньої управлінської інформації, створюємо «Схему даних», яка об'єднує всю інформацію та наочно демонструє, які операції із цінними паперами здійснює підприємство (рис. 10). Дана «Схема даних» є інтегрованою базою даних підприємства, що зберігає інформацію про операції із цінними паперами та показує зв'язки між управлінськими картками. Користувачі інформації отримують повну та загальну інформацію про стан виконання операцій із цінними паперами власної емісії та фінансовими інвестиціями. Відповідно до «Схеми даних», автоматично створюється звіт, який дає змогу користувачам інформації приймати обґрунтовані управлінські рішення, а також створювати нові зв'язки між таблицями та отримувати вихідні дані у досить зручний спосіб і полегшити процес прийняття рішень щодо операцій із цінними паперами.

Важливою інформацією є обсяг отриманого прибутку або збитків від операцій із цінними паперами та подальше належне відображення цих результатів у бухгалтерському та податковому обліках. Так, на рис. 11 наведено розроблену управлінську картку (УК-П(З)) у вигляді таблиці, що включає такі поля, як «Вид цінних паперів» (зазначаємо цінні папери, з якими здійснювалися операції, їх кількість включає числовий фільтр), «Дата отримання фінансового результату від операцій із цінними паперами», «Обсяг

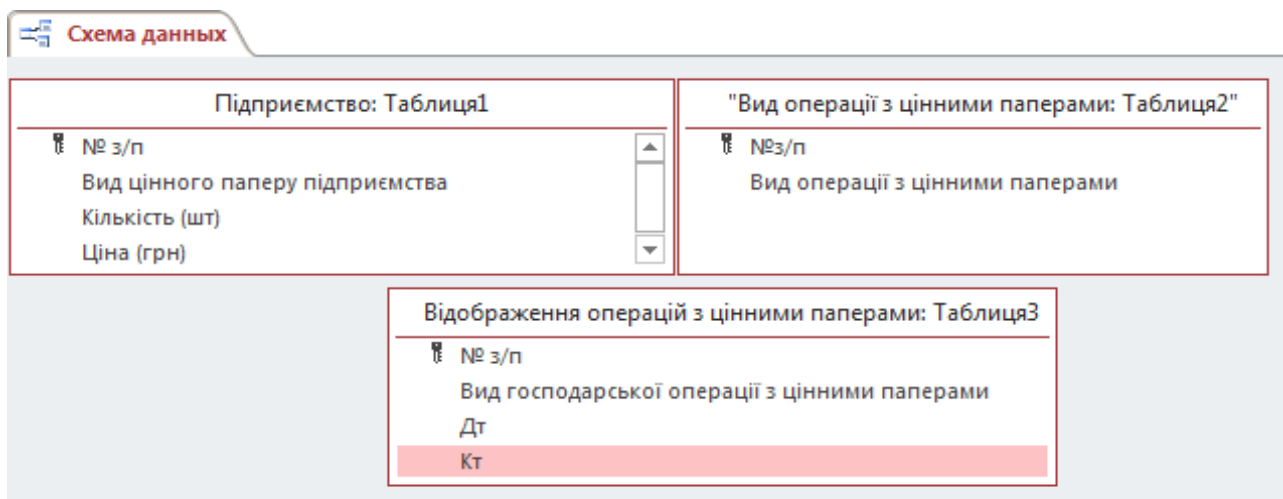


Рис. 5. Схема даних

Джерело: розроблено автором на базі застосування MS Access

К	Види операцій	Види акцій	Вартість за видами акцій	Стан виконання операції	Прибуток (збиток) від операції (грн)
1	Внесення у вигляді внесків до статутного капіталу				
2	Розміщення				
3	Отримання за договорами дарування				
4	Придбання, викуп				
5	Продаж (реалізація)				
6	Додаткова емісія				
7	Зберігання				
8	Розподіл прибутку у вигляді виплати дивідендів				
9	Обмін (на товар, на інші активи)				
10	Конвертація				
11	Дарування				
12	Анулювання				
13	Інші види операцій				

Рис. 6. «Управлінська картка – цінні папери (акції)» (УК-ЦП-А)

Джерело: розроблено автором на базі застосування MS Access

Вид акцій	Вартість за видами акцій	Стан виконання операції	Прибуток (збиток) від операції (грн)
Прості іменні	Ринкова (0,35)*874934=306226,9	Виконано	87493,4
874934	Номінальна (0,25)*874934=218733,5		

Рис. 7. Приклад оформлення УК-ЦП-А

Джерело: розроблено автором на базі застосування MS Access

К	Види операцій	Види облігації	Вартість за видами облігації	Стан виконання операції	Прибуток (збиток) від операції (грн)
1	Випуск				
2	Нарахування та отримання відсотків				
3	Отримання за договорами дарування				
4	Придбання, викуп				
5	Продаж (реалізація)				
6	Конвертація				
7	Зберігання				
8	Погашення				
9	Обмін (на товар, на інші активи)				
10	Інші види операцій				

Рис. 8. «Управлінська картка – цінні папери (облігації)» (УК-ЦП-О)

Джерело: розроблено автором на базі застосування MS Access

Г	Вид ЦП	Найменування емітента	Кількість	Питома вага у загальній кількості	Ринкова вартість	Номінальна вартість	Дохідність, %
1	Акції						
2	Облігації						
3	Похідні цінні папери						
4	Інші види цінних паперів						

Рис. 9. «Управлінська картка – фінансові інвестиції» (УК-ФІ)

Джерело: розроблено автором на базі застосування MS Access

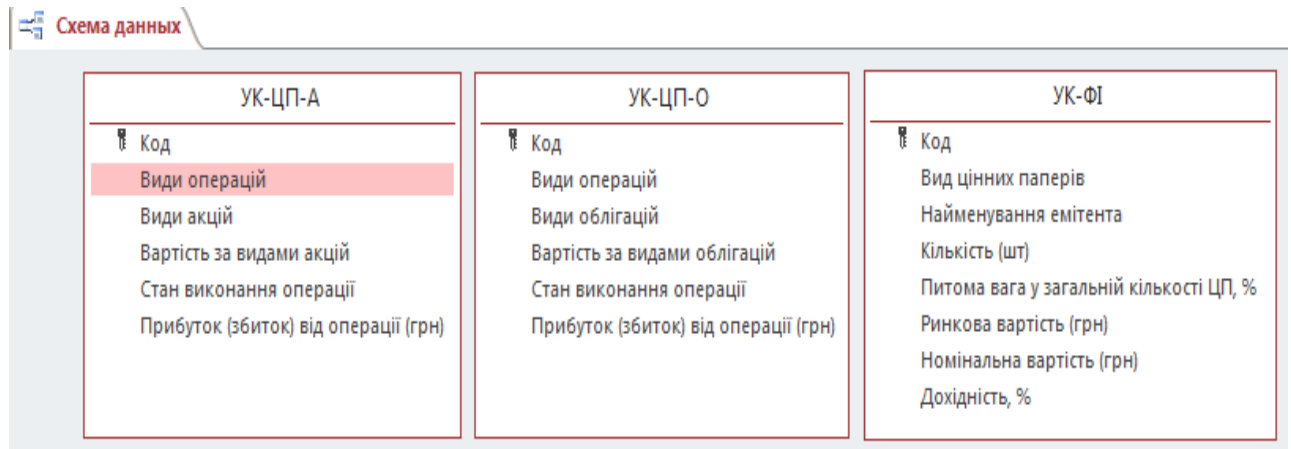


Рис. 10. Схема даних зв'язків між управлінськими картками УК-ЦП-А, УК-ЦП-О та УК-ФІ

Джерело: розроблено автором на базі застосування MS Access

Г	Вид цінних паперів	Дата отримання фін результату	Обсяг отриманого прибутку (збитку)	Відображення в бух обліку	Відображення в податковому обліку	Відхилення
1	Акції					
2	Облігації					
3	Похідні цінні папери					
4	Інші види цінних паперів					

Рис. 11. «Управлінська картка – фінансовий результат» (УК-П(З))

Джерело: розроблено автором на базі застосування MS Access

отриманого прибутку (збитків) від операцій із цінними паперами», «Відображення на рахунках бухгалтерського обліку», «Відображення в податковому обліку (доходи чи витрати)» та відповідно розраховані за допомогою числових фільтрів «Відхилення».

На підставі створених управлінських карток користувачі мають можливість отримати більше інформації про стан здійснення операції із цінними паперами та отриманий фінансовий результат. Між управлінськими картками доцільно створювати зв'язки на основі «Схем даних» та зважених відповідно, отримувати звіти, які полегшують сприйняття обліково-аналітичної інформації та прийняття зважених управлінських рішень.

Висновки. Таким чином, за допомогою програмного продукту MS Office, що включає програму MS Access, можливо створити бази даних щодо здійснення операцій із цінними паперами. Це дасть змогу полегшити облік акцій, облігацій, векселів, похідних цінних паперів із подальшим відображенням у фінансовій звітності. Створення довідників та управлінських карток, між якими існує тісний взаємозв'язок, полегшить роботу як бухгалтерського відділу підприємства, так і управлінської ланки щодо ефективного прийняття рішення стосовно операцій із цінними паперами (починаючи з етапу вибору виду цінного паперу, виду операції і закінчуючи результатом від здійснення операції тощо).

Список літератури:

1. Пантелеев В.П. Бухгалтерський учет операцій с цінними бумагами. Энциклопедия бухгалтера и экономиста. Харьков : Консульт, 2010. № 14–15 (254–255). 252 с.
2. Польова Т.В., Котелевська І.П. Щодо особливостей обліку цінних паперів в умовах комп'ютеризації. Торгівля та готельно-ресторанний бізнес: інноваційний розвиток в умовах глобалізації: Всеукр. наук.-практ. конф., 20 квітня 2012 р. Харків : ХДУХТ, 2012. Ч. 2. С. 95–96.
3. Жуков Е. Ф. Рынок ценных бумаг ; под ред. Е.Ф. Жукова ; 3-е изд., перераб. и доп. Москва : Юнити-Дана, 2009. 567 с.
4. Ісаєва А.А. Методологія та організація обліку та аудиту цінних паперів : автореф. дис. ... канд. екон. наук. : 08.00.09. Київ, 2009. 20 с.
5. Ісаєва А.А. Сучасне визначення поняття «цінні папери». *Економіка: проблеми теорії та практики*. 2006. Вип. 212. Т. 1. С. 74–78.
6. Рішення Navision Treasury для управління і обліку цінних паперів. URL : <http://www.microsoft.com> (станом на 10.01.2019). Назва з екрана.
7. Порсюрова І.П. Інформаційні технології обліку операцій з цінними паперами на торговельному підприємстві. Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я» (MicroCAD-2016) : тези доповідей XXIV міжнародної науково-практичної конференції, м. Харків, 18–20 травня 2016 р. / за ред. проф. Є.І. Сокола. Харків : НТУ «ХПІ». Ч. 2. С. 265.
8. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України № 3480-IV від 23.02.2006 (зі змінами і доповненнями). URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3480-15> (станом на 10.01.2019). Назва з екрана.

Порсюрова І. П.

Харьковский торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета

ОСОБЕННОСТИ КОМПЬЮТЕРИЗАЦИИ УЧЕТА ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ

Резюме

Исследованы возможности современных информационных систем с позиции учета ценных бумаг. При их отсутствии на предприятии предложено использовать возможности имеющихся программных продуктов для обеспечения эффективности учета операций с ценными бумагами. Представлены результаты практической реализации компьютеризации учета операций с ценными бумагами на базе MS Access, что предусматривает создание справочников и управленческих карточек по ценным бумагам, которые имеют вид таблиц и позволяют получать исходные данные достаточно удобным способом, облегчающим процесс принятия решений по операциям с ценными бумагами.

Ключевые слова: учет, компьютеризация, операции, ценные бумаги, справочники, управленческие карточки.

Porsiurova I. P.

Kharkiv Trade and Economics Institute
of Kyiv National Trade and Economics University

COMPUTERIZATION FEATURES OF ACCOUNTING OF OPERATIONS WITH SECURITY PAPERS

Summary

The possibilities of the modern information systems with regard to the security papers are investigated. In the absence of them at the enterprise, it is recommended to use the possibilities of the existing software products to ensure the effectiveness of the accounting of operations with security papers. The results of the practical implementation of the computerization of the accounting of operations with security papers based on MS Access, which involves the creation of directories and management cards for security papers, which have the form of tables, and allow you to obtain the source data in a fairly convenient way, which facilitates the decision-making process regarding the operations with security papers, are presented.

Keywords: accounting, computerization, operations, security papers, directories, management cards.

РОЗДІЛ 10

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 519.67:339.5

Дзюбановська Н. В.

Тернопільський національний економічний університет

ЗАСТОСУВАННЯ БАГАТОФАКТОРНОГО РЕГРЕСІЙНОГО АНАЛІЗУ ДО ОЦІНЮВАННЯ ТОРГІВЛІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

У статті застосовано багатофакторний регресійний аналіз для оцінювання торгівлі регіонів України. Для проведення аналізу вибрано низку демографічних та соціально-економічних факторів впливу на основні показники торгівлі. В результаті аналізу отримано дві регресійні моделі, що описують залежності експорту та імпорту регіонів України від вибраних факторів.

Ключові слова: багатофакторний аналіз, експорт, імпорт, моделювання, регресія, торгівля.

Постановка проблеми. Для управлінців кожної країни надзвичайно важливим питанням є забезпечення економічного зростання та добробуту для своєї нації. З огляду на те, що певний вплив на розвиток економіки країни чинить торгівля, постає актуальним питання оцінювання основних показників торгівлі. З урахуванням того, що ці показники залежать від багатьох різноманітних факторів, є потреба виявлення множини детермінантів, що безпосередньо впливають на торговельні операції. Для вирішення цього завдання доцільно скористатись інструментарієм економіко-математичного моделювання. Одним з методів, що дає змогу виявити чинники та оцінити ступінь їх впливу, є багатофакторний регресійний аналіз.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Чимало науковців присвятили свої роботи дослідженню соціально-економічних процесів з використанням багатофакторного регресійного аналізу. Серед них варто назвати таких, як М.В. Бесчастна [1], О.Ф. Євсєєнко [2], Л.О. Левченко, Д.С. Белова [3], Н.М. Надь [4], А.О. Сімахова [5], Ю.А. Харченко [6], В.С. Чубань [7].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. З огляду на численність вже проведених досліджень з використанням багатофакторного регресійного аналізу, а також на те, що сьогодні остаточно не визначено конкретну множину детермінантів, все ж таки проблема виявлення чинників на розвиток торгівлі залишається актуальною. Беручи до уваги сучасну політичну ситуацію в Україні та динаміку показників торговельних операцій в цих умовах, можемо сказати, що саме пошук визначальних факторів впливу дасть змогу правильно оцінити наявну ситуацію у сфері торгівлі України, а також вибрати інструменти для її подальшого моделювання.

Мета статті полягає у виявленні множини факторів впливу на основні показники торгівлі регіонів України за допомогою багатофакторного регресійного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під багатофакторним регресійним аналізом розуміють оцінювання впливу двох та більше чинників на досліджувану ознаку. Оскільки основними показниками торгівлі є обсяги експортно-імпорتنних операцій, саме вони були вибрані нами як досліджувана величина під час моделювання та оцінювання торгівлі регіонів України.

З огляду на теперішню ситуацію на ринку праці та збільшення чисельності мігруючого населення розглянемо низку демографічних та соціально-економічних чинників для проведення аналізу:

- X1 – чисельність населення, тис. осіб;
- X2 – міграційний рух, тис. осіб;
- X3 – рівень безробіття населення, тис. осіб;
- X4 – рівень зайнятості населення, % до всього населення;
- X5 – наявний дохід населення, млн. грн;
- X6 – середньомісячна заробітна плата в розрахунку на одного штатного працівника, грн;
- X7 – індекс споживчих цін, %;
- X8 – обіг роздрібною торгівлю, млн. грн.;
- X9 – індекс фізичного обсягу валового регіонального продукту, %;
- X10 – капітальні інвестиції, млн. грн.

Для аналізу використано статистичні дані регіонів України Державної служби статистики України [8] протягом 2010–2017 рр. (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях).

Багатофакторний регресійний аналіз здійснено за допомогою засобів програмного продукту STATISTICA 10 для двох залежних величин, таких як Y1 – обсяг експорту, тис. дол. США, Y2 – обсяг імпорту, тис. дол. США.

Спочатку розглянемо результати моделювання експорту регіонів України. На першому етапі аналізу побудуємо рівняння регресії, включивши всі наявні фактори (рис. 1, 2).

Відповідно до результатів аналізу рівняння множинної регресії щодо експорту регіонів України можна представити так:

Summary Statistics; DV: Y1 (Spreadsheet1)	
Statistic	Value
Multiple R	0,884588525
Multiple Rl	0,782496859
Adjusted Rl	0,770988757
F(10, 189)	67,995297
p	0
Std.Err. of Estimate	1493126,83

Рис. 1. Основні показники моделі множинної регресії для експорту регіонів України

Джерело: сформовано автором за даними Державної служби статистики України [8] засобами STATISTICA 10

Regression Summary for Dependent Variable: Y1 (Spreadsheet1)						
R= ,88458853 RI= ,78249686 Adjusted RI= ,77098876						
F(10, 189)=67,995 p<0,0000 Std.Error of estimate: 1493E3						
N=200	b*	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t(189)	p-value
Intercept			-12667693	4729952	-2,67819	0,008054
X1	0,497095	0,071050	1826	261	6,99645	0,000000
X2	-0,134627	0,046593	-82	29	-2,88941	0,004311
X3	0,071204	0,049614	35411	24674	1,43515	0,152896
X4	0,116861	0,052920	130118	58923	2,20826	0,028429
X5	0,056008	0,221297	4	16	0,25309	0,800475
X6	-0,100745	0,074475	-207	153	-1,35273	0,177757
X7	0,024414	0,046908	5496	10560	0,52047	0,603342
X8	-0,144804	0,120926	-16	13	-1,19746	0,232627
X9	0,068397	0,041694	27705	16889	1,64047	0,102570
X10	0,617202	0,125180	112	23	4,93054	0,000002

Рис. 2. Таблиця параметрів рівняння множинної регресії та їх оцінок

Джерело: сформовано автором за даними Державної служби статистики України [8] засобами STATISTICA 10

$$Y1 = -12667693 + 1826X_1 - 82X_2 + 35411X_3 + 130118X_4 + 4X_5 - 207X_6 + 5496X_7 - 16X_8 + 27705X_9 + 112X_{10}$$

Як бачимо, для цієї моделі коефіцієнт детермінації $R^2=0,7825$.

З таблиці параметрів рівняння багатofакторної регресії (рис. 2) також видно, що частина коефіцієнтів статистично незначима ($t_{\text{розрах.}} < t_{\text{табл.}}$).

Отже, наступним етапом проведення регресійного аналізу є відбір факторів, які впливають на досліджувану ознаку. Для цього застосуємо покроковий аналіз (stepwise), який полягає в послідовному виключенні факторів з моделі чи їх включенні в модель на основі певних критеріїв. В результаті цього одержимо кінцевий вигляд регресійної моделі (рис. 3, 4) з коефіцієнтом детермінації $R^2=0,7694$.

Summary Statistics; DV: Y1 (Spreadsheet1)	
Statistic	Value
Multiple R	0,877154366
Multiple RI	0,769399781
Adjusted RI	0,76466952
F(4, 195)	162,65483
p	0
Std.Err. of Estimate	1513586,99

Рис. 3. Основні показники моделі множинної регресії для експорту регіонів України з чотирма факторами

Джерело: сформовано автором за даними Державної служби статистики України [8] засобами STATISTICA 10

Таким чином, в результаті покрокового багатofакторного регресійного аналізу ми отримали економетричну модель для оцінювання впливу певних факторів на показник експорту, попередньо відкинувши чинники, що незначною мірою впли-

вають на досліджувану ознаку. Отже, ми встановили, що обсяги експорту регіонів України (Y1) залежать від таких факторів, як чисельність населення, тис. осіб (X1); міграційний рух населення, тис. осіб (X2); рівень зайнятості населення, % до всього населення (X4); капітальні інвестиції, млн. грн. (X10). Ця залежність описується таким рівнянням багатofакторної регресії:

$$Y1 = -13367472 + 1836X_1 - 81X_2 + 199463X_4 + 83X_{10}$$

Адекватність моделі підтверджується аналізом залишків. Чим більше розподіл подібний до нормального, тим краще значення залишків лягають на пряму лінію, про що свідчить нормальний імовірнісний графік залишків для нашої моделі (рис. 5).

Аналогічно розглянемо залежність обсягів імпорту регіонів України від тих самих факторів. Спочатку побудуємо рівняння регресії, включивши всі вибрані нами фактори (рис. 6, 7).

За результатами аналізу рівняння багатofакторної регресії щодо обсягів імпорту регіонів України матиме такий вигляд:

$$Y2 = -12543481 + 1876X_1 - 8X_2 - 113364X_3 + 237494X_4 - 82X_5 - 80X_6 + 8518X_7 + 9X_8 - 9208X_9 + 340X_{10}$$

Коефіцієнт детермінації для цієї моделі $R^2=0,8933$. Знову ж таки звертаємо увагу на те, що частина коефіцієнтів є статистично незначимою ($t_{\text{розрах.}} < t_{\text{табл.}}$). Можливо, існує мультиколінеарність змінних, що входять до складу моделі. Отже, для вибору лише значимих факторів, що впливають на досліджувану величину, застосуємо покроковий аналіз (stepwise).

В результаті отримуємо регресійну модель з п'ятьма факторами (рис. 8, 9) (коефіцієнт детермінації $R^2=0,8910$).

Regression Summary for Dependent Variable: Y1 (Spreadsheet1)						
R= ,87715437 RI= ,76939978 Adjusted RI= ,76466952						
F(4, 195)=162,65 p<0,0000 Std.Error of estimate: 1514E3						
N=200	b*	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t(195)	p-value
Intercept			-13367472	2438549	-5,48173	0,000000
X1	0,499732	0,042091	1836	155	11,87272	0,000000
X2	-0,131495	0,043097	-81	26	-3,05115	0,002597
X4	0,179141	0,038669	199463	43055	4,63272	0,000007
X10	0,459366	0,049887	83	9	9,20808	0,000000

Рис. 4. Параметри рівняння множинної регресії з чотирма факторами

Джерело: сформовано автором за даними Державної служби статистики України [8] засобами STATISTICA 10

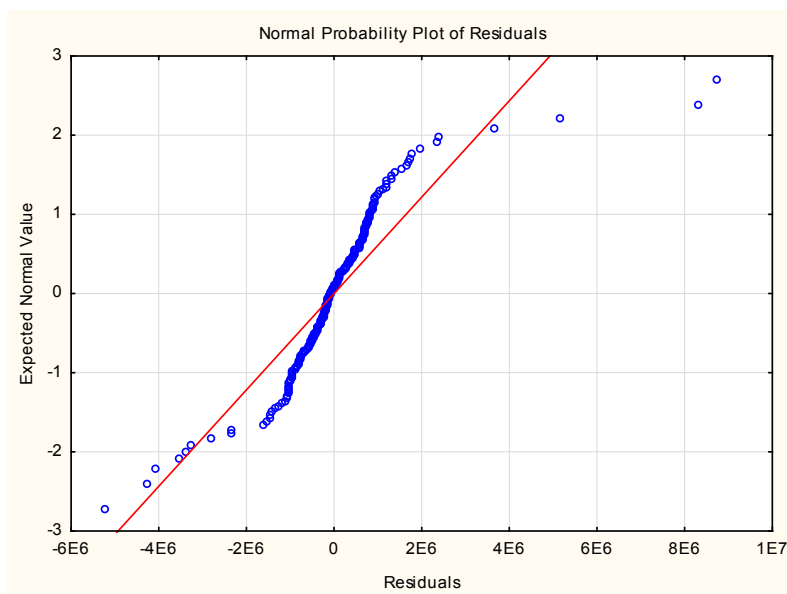


Рис. 5. Нормальний імовірнісний графік залишків моделі для експорту

Джерело: сформовано автором за даними Державної служби статистики України [8] засобами STATISTICA 10

Summary Statistics; DV: Y2 (Spreadsheet1)	
Statistic	Value
Multiple R	0,945161204
Multiple RI	0,893329701
Adjusted RI	0,887685769
F(10, 189)	158,281466
p	0
Std.Err. of Estimate	1464744,07

Рис. 6. Основні показники моделі множинної регресії для імпорту регіонів України

Джерело: сформовано автором за даними Державної служби статистики України [8] засобами STATISTICA 10

Regression Summary for Dependent Variable: Y2 (Spreadsheet1)						
R= ,94516120 RI= ,89332970 Adjusted RI= ,88768577						
F(10, 189)=158,28 p<0,0000 Std.Error of estimate: 1465E3						
N=200	b*	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t(189)	p-value
Intercept			-12543481	4640041	-2,70331	0,007491
X1	0,364521	0,049757	1876	256	7,32607	0,000000
X2	-0,009657	0,032630	-8	28	-0,29597	0,767581
X3	-0,162726	0,034745	-113364	24205	-4,68343	0,000005
X4	0,152268	0,037060	237494	57803	4,10868	0,000059
X5	-0,809944	0,154976	-82	16	-5,22626	0,000000
X6	-0,027757	0,052156	-80	150	-0,53219	0,595216
X7	0,027013	0,032850	8518	10359	0,82232	0,411932
X8	0,060613	0,084686	9	13	0,71575	0,475030
X9	-0,016228	0,029198	-9208	16568	-0,55579	0,579013
X10	1,342670	0,087664	340	22	15,31606	0,000000

Рис. 7. Параметри рівняння множинної регресії та їх оцінювання

Джерело: сформовано автором за даними Державної служби статистики України [8] засобами STATISTICA 10

Отже, за допомогою покрокового багатофакторного регресійного аналізу ми отримали модель оцінювання впливу певної множини факторів на показник імпорту. Таким чином, виявлено, що на обсяги імпорту регіонів України (Y2) впливають такі фактори, як чисельність населення, тис. осіб (X1); рівень безробіття населення, тис. осіб (X3); рівень зайнятості населення, % до всього населення (X4); наявний дохід населення, млн. грн. (X5); капітальні інвестиції, млн. грн. (X10). Рівняння багато-

факторної регресії щодо обсягів імпорту регіонів України має такий вигляд:

$$Y_2 = -12575617 + 1953X_1 - 106294X_3 + 232819X_4 - 80X_5 + 342X_{10}$$

Адекватність моделі підтверджується нормальним розподілом залишків, що демонструє нормальний імовірнісний графік залишків (рис. 10).

Отже, здійснивши багатофакторний регресійний аналіз для оцінювання впливу факторів на основні показники торгівлі, ми одержали дві

Summary Statistics; DV: Y2 (Spreadsheet1)	
Statistic	Value
Multiple R	0,943944972
Multiple RI	0,891032111
Adjusted RI	0,88822366
F(5,194)	317,268199
p	0
Std.Err. of Estimate	1461232,42

Рис. 8. Основні показники моделі множинної регресії для імпорту регіонів України з п'ятьма факторами

Джерело: сформовано автором за даними Державної служби статистики України [8] засобами STATISTICA 10

Regression Summary for Dependent Variable: Y2 (Spreadsheet1)						
R= ,94394497 RI= ,89103211 Adjusted RI= ,88822366						
F(5,194)=317,27 p<0,0000 Std.Error of estimate: 1461E3						
N=200	b*	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t(194)	p-value
Intercept			-12575617	2483175	-5,06433	0,000001
X1	0,379501	0,041845	1953	215	9,06917	0,000000
X3	-0,152578	0,032732	-106294	22803	-4,66142	0,000006
X4	0,149271	0,028918	232819	45103	5,16189	0,000001
X5	-0,790982	0,086470	-80	9	-9,14744	0,000000
X10	1,350364	0,078144	342	20	17,28052	0,000000

Рис. 9. Параметри рівняння множинної регресії з п'ятьма факторами

Джерело: сформовано автором за даними Державної служби статистики України [8] засобами STATISTICA 10

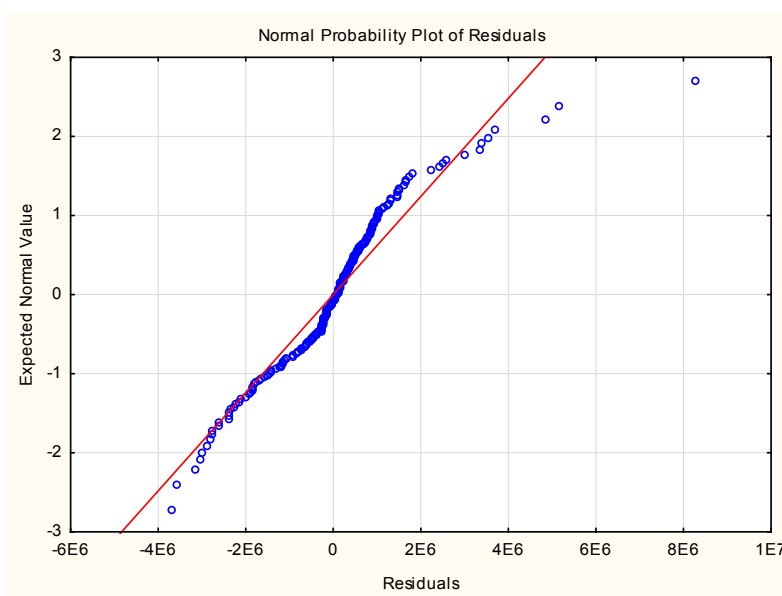


Рис. 10. Нормальний імовірнісний графік залишків моделі для імпорту

Джерело: сформовано автором за даними Державної служби статистики України [8] засобами STATISTICA 10

регресійні моделі з різними наборами детермінант. Проте три чинники (чисельність населення, рівень зайнятості, капітальні інвестиції) увійшли в обидві сукупності факторів, що впливають на обсяги й експортних, й імпортних операцій.

Висновки. Під час проведення цього дослідження нашим завданням було виділення факторів впливу на основні показники торгівлі регіонів України із застосуванням багатфакторного регресійного аналізу. Для дослідження вибрано низку демографічних та соціально-економічних характеристик регіонів (чисельність населення, міграційний рух населення, рівень безробіття населення, рівень зайнятості населення, наявний дохід населення, середньомісячна

заробітна плата, індекс споживчих цін, обіг роздрібно-ї торгівлі, індекс фізичного обсягу валового регіонального продукту, капітальні інвестиції), використано статистичні дані обсягів експорту та імпорту регіонів протягом 2010–2017 рр. як залежні величини. Таким чином, з урахуванням обсягу вибірки під час проведення аналізу дотримана одна з важливіших умов моделювання, за якою кількість одиниць сукупності в 20 разів перевищила число факторів (мінімум у 8 разів). Завдяки засобам програмного продукту STATISTICA 10 деякі чинники відкидалися під час моделювання за допомогою покрокового аналізу (stepwise), що забезпечувало відсутність мультиколінеарності факторів.

Отже, за результатами багатofакторного регресійного аналізу побудовано дві моделі, що описують залежності обсягів експорту та імпорту від певних факторів.

Щодо обсягів експорту регіонів України, то під час дослідження ми встановили, що цей показник безпосередньо залежить від впливу таких регіональних характеристик, як чисельність населення, міграційний рух населення, рівень зайнятості населення та капітальні інвестиції. Отже, результати моделювання підтверджують той факт, що чисельність, кількість працездатного населення (особливо міграція населення) мають прямиий вплив на експорт країни.

Щодо обсягів імпорту регіонів України, то ми одержали дещо іншу множину визначальних факторів впливу на цей показник, таких як чисельність населення, рівень безробіття населення, рівень зайнятості населення, наявний дохід населення та капітальні інвестиції. Очевидно, що, окрім чисельності населення, ситуація на ринку праці й дохід населення впливають на показник імпорту.

Також результати аналізу підтверджують вплив капітальних вкладень на показники торгівлі.

Отже, за допомогою багатofакторного регресійного аналізу управлінці можуть отримати множину детермінантів, що впливають на торгівлю, адже правильно прийняті рішення у сфері тор-

гівлі приводять до зростання економіки та національного добробуту країни.

З огляду на політичну ситуацію нашої держави, низький рівень доходів населення, відтік працездатного населення за межі України спостерігаємо наявність від'ємного сальдо, отже, наша країна є активнішим імпортером, ніж експортером. Отже, доходимо висновку, що показники торгівлі регіонів держави прямо пропорційно залежать від ситуації на ринку праці, тобто для досягнення кращих результатів у торговельній сфері потрібно призупинити відтік кадрів за межі країни, покращити умови для працездатного населення, запропонувати привабливішу заробітну плату тощо.

Проте існують інші фактори, які теж впливають на показники торгівлі. Для подальших досліджень варто було б розглянути більшу множину чинників різного характеру задля виокремлення набору найвпливовіших детермінантів та розроблення готового інструментарію для прийняття ефективних рішень у сфері торгівлі.

Отже, підсумовуючи отримані результати цього дослідження, можемо стверджувати, що багатofакторний регресійний аналіз доцільно використовувати як один з інструментів оцінювання торгівлі країни задля виявлення факторів впливу на основні показники цього процесу.

Список використаних джерел:

1. Бесчастна М.В. Кореляційно-регресійний аналіз впливу соціальних факторів на продуктивність праці в сільському господарстві. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес.* 2015. Вип. 211 (1). С. 48–52.
2. Євсєєнко О.Ф. Статистична оцінка впливу економічних факторів на соціально-демографічні показники розвитку країни. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка.* 2014. Вип. 4. С. 39–43.
3. Левченко Л.О., Белова Д.С. Огляд методів прогнозування фінансового стану підприємства на основі економетричних моделей. *Управління розвитком складних систем.* 2013. Вип. 14. С. 164–169.
4. Надь Н.М. Застосування багатofакторного регресійного аналізу у моделюванні економічних процесів. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка.* 2010. Вип. 30. С. 63–66.
5. Сімахова А.О. Оцінка впливу інноваційно-інвестиційних чинників на динаміку соціально-економічного розвитку України. *Молодий вчений.* 2016. № 2 (29). С. 83–86.
6. Харченко Ю.А. Кореляційно-регресійний аналіз обсягів збуту продукції промислового підприємства. *Економічний простір.* 2014. № 86. С. 214–223.
7. Чубань В.С. Кореляційно-регресійний аналіз цін продукції сільського господарства на товарних біржах. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки.* 2011. Вип. 19. С. 355–360.
8. Державна служба статистики України: офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Дзюбановская Н. В.

Тернопольский национальный экономический университет

ПРИМЕНЕНИЕ МНОГОФАКТОРНОГО РЕГРЕССИОННОГО АНАЛИЗА К ОЦЕНИВАНИЮ ТОРГОВЛИ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

Резюме

В статье применен многофакторный регрессионный анализ для оценивания торговли регионов Украины. Для проведения анализа выбран ряд демографических и социально-экономических факторов влияния на основные показатели торговли. В результате анализа получены две регрессионные модели, описывающие зависимости экспорта и импорта регионов Украины от выбранных факторов.

Ключевые слова: многофакторный анализ, экспорт, импорт, моделирование, регрессия, торговля.

Dziubanovs'ka N. V.

Ternopol National Economic University

THE APPLICATION OF MULTIVARIATE REGRESSION ANALYSIS FOR EVALUATION OF TRADE OF UKRAINIAN REGIONS

Summary

In the article the multivariate regression analysis for evaluate the trade of Ukrainian regions has been applied. Some demographic and socio-economic factors which have an influence on the main indicators of trade were selected for the analysis. As a result of the analysis, two regression models were constructed that describe the dependence of export and import of Ukrainian regions on selected factors.

Key words: multifactorial analysis, export, import, modeling, regression, trade.

УДК 51-77:330.4:330.8

Мавріна М. І.

Приазовський державний технічний університет

ЕВОЛЮЦІЯ ПІДХОДІВ МОДЕЛЮВАННЯ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ І ПОПИТУ

Досліджено підходи аналізу поведінки економічних агентів різних економічних шкіл. Детально розглянуто взаємини учасників ринкових процесів для визначення напрямів ефективної взаємодії продавця зі споживачем. Виявлено, що наявні нині підходи до моделювання споживчої поведінки мають переважно емпіричний характер. У них немає опису конкретних купівельних ситуацій, що перешкоджає їх практичному застосуванню. Основним науковим результатом статті слід вважати запропоновану концепцію рефлексивного управління споживчим рішенням.

Ключові слова: споживчий попит, економічна поведінка, корисність, модель поведінки, рефлексія, рефлексивне управління.

Постановка проблеми. Значення вивчення взаємодій між комерційним підприємством і споживачем, які діють у постійно мінливих умовах ринку, важко переоцінити, тому що від цього залежить попит і збут створюваного продукту і, як наслідок, результат діяльності самого підприємства. Знання моделі поведінки споживача або різних груп споживачів дають вагому конкурентну перевагу у вигляді перспективних напрямів впливів на клієнтів для формування надійних взаємовигідних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процес управління попитом забезпечує ринкову рівновагу, головна мета якої – не допускати ні її недостатності (запобігаючи безробіттю), ні надмірності (запобігаючи інфляції). Однак лише в ХХ ст. було покладено початок вивчення і аналізу попиту. Але розвиток теоретичних підходів вивчення поведінки споживача як економічного агента бере початок набагато раніше. Представники економічної науки, починаючи з часів зародження класичної школи і до сьогодні, продовжують досліджувати різні аспекти теорії поведінки споживача.

Науковою базою цієї роботи є результати досліджень відомих вітчизняних і зарубіжних учених за кількома напрямками. Питання моделювання споживчої поведінки розглядали Ф. Котлер, Дж. Енджел, Д. Коллат, Р. Блекуелл, Д. Хокінс, Р. Бест, К. Коні, О.Л. Петрачкова, В.В. Шукатко та ін. Питанням теорії рефлексії приділяють увагу велика кількість дослідників, таких як В.А. Лефевр, В.Є. Лепський, Г.П. Щедровицький, Є.Н. Ємельянов, А.В. Карпов, А.С. Шаров, І.Н. Семенов, С.Ю. Степанова, Г.М. Андреева, А.А. Бодальов, І.С. Ладенко, А.В. Россохін та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми Однак доводиться визнати, що наявні нині підходи до моделювання споживчої поведінки мають переважно емпіричний характер і не долають загальних моделей. У них немає опису конкретних купівельних ситуацій настільки детально, щоб бути практичними моделями, і їх не можна виразити кількісно. Незважаючи на це, аналізовані підходи мають вагому перевагу у всебічному погляді на мотивовані покупки, що дозволяє оцінити релевантність окремих змінних і тим самим краще зрозуміти фундаментальні процеси поведінки споживачів; ідентифікувати необхідні для дослідження змінні; дає старт для побудови гіпотези і точку відліку для інтерпретації результатів експериментів.

Також необхідно відмітити, що розвиток приватного сектору економіки нашої країни засновано на використанні маркетингово-орієнтованих підходів американських експертів ритейлу [1, с. 82], які тільки частково підходять для праці на українському ринку з низки причин:

– слабкий економічний стан. У 2017 р. Україна зайняла 50 місце за розміром ВВП (ПКС) на душу населення серед 192 економік світу, коли США посіли 2 місце після КНР за даними МВФ [2];

– людський фактор. Інший менталітет суспільства, який породжує такі затори економічного розвитку, як корупція і бюрократія.

– відсоткове співвідношення соціальних шарів суспільства і рівень їх доходів. У цій роботі розглянуті три класи – вищий, середній і нижчий, згідно із західним індустріальним суспільством. Згідно зі звітом «Global Wealth Report 2015» приналежність до середнього класу визначалася річним доходом на 1 дорослу людину: в США – \$ 5 000, а в Україні – \$ 11 258, майже у п'ять разів менше [3]. Що стосовно відсоткового співвідношення, то воно втричі менше, а саме у США більше 60%, коли в Україні не більше 20% населення [4, 5].

Мета статті полягає у розробленні мало витратного і високоефективного підходу управління споживчим попитом. Сучасні темпи розвитку та ріст конкуренції диктують свої вимоги, в яких обов'язковим складником стає врахування людських і соціальних чинників під час розроблення і формування стратегії поведінки економічного суб'єкта в постійно мінливих умовах ринку. Це стає можливим за використання рефлексивного підходу. В умовах жорсткої конкуренції між економічними агентами цей підхід може бути використаний під час моделювання їхньої поведінки в різних ситуаціях. Це сприяє виникненню можливості у господарюючих суб'єктів проведення прогнозу з подальшим впливом на споживчий попит, який є основою формування прибутку. Як наслідок, управляюча сторона максимально мінімізує ризики, які пов'язані зі введенням на ринок нового продукту, та значно знижує тиск конкурентної боротьби на ведення власної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Перші ідеї економічної поведінки людей як споживачів з'явилися в класичній політичній економії і пов'язані з ім'ям Адама Сміта. Модель «Homo Economicus» описує окремих випадок споживчої поведінки, заснованої на схильності до обміну і прагненнях до кращого життя, з властивим людям егоїзмом [6, с. 11]. Ця модель стала поштовхом для подальших наукових пошуків у галузі економічної поведінки. Вона отримала значне розширення характеристик, що входять у неї, з боку Давида Рікардо й остаточно була оформлена працями перших математиків економістів А. Курно, Й. Тюнена, Г. Госсена під час маржиналістської революції кінця ХІХ ст. [7, с. 108].

Маржиналізм – науково-економічний напрям, заснований на методі граничного аналізу. Інтерес

маржиналістів залучили причини, пов'язані з прийняттям рішень, що спричинило за собою перші спроби дослідження економіки з боку психології. Об'єктом дослідження стає процес споживання як взаємодія людини і товару. Під час першої хвилі маржиналістської революції була розроблена кардиналістська (кількісна) теорія поведінки споживача В. Джемсон, К. Менгером і Л. Вальрасом. Аналітична недосконалість кардиналістської моделі дала поштовх для розвитку ординалістської (порядкової) моделі поведінки, розробленої В. Парето, Дж. Хіксом, Е. Слуцьким, що базується на таких аксіомах: повної впорядкованості, рефлексивності, транзитивності, ненасичення, безперервності.

У 1870-і роки виникає неокласична модель поведінки економічного суб'єкта, до якого відносять споживача, підприємця і найманого працівника. А. Маршалл відкрив рівновагу попиту і пропозиції під час формування цін товарів, при цьому враховуючи корисність і витрати на виробництво благ. Ця теорія мала істотні недоліки: вона пояснювала формування ціни на окремий товар без урахування впливу на зміни цін і обсягів випуску інших товарів, що в глобальному сенсі для економіки не годиться. Крім того, базою цієї теорії була суб'єктивна функція корисності, яку нікому не вдалося побудувати. Для практичного застосування його наукових пошуків потрібна була основа у вигляді теорії споживчого вибору. До її розроблення наблизився Вільфредо Парето, змінивши функцію корисності набором поверхонь байдужості, кожна з яких відповідає певним благам, однаково корисним для споживача.

Ідею В. Парето розвинув англійський економіст Джон Річард Хікс (1904–1989) у праці «Цінність і капітал: дослідження деяких фундаментальних принципів економічної теорії» (1939). Замість понять «корисність» і «гранична корисність благ» Д.Р. Хікс використовує норму заміни одного блага на інше, чим показує співвідношення корисності обраних наборів благ.

В епоху регульованих ринкових відносин з'являється поняття «управління попитом», введене представниками кейнсіанства у 50-х рр. ХХ ст. Представник посткейнсіанства, англійський економіст Дж. Шекл описав проблему економічного вибору в теорії «радикального суб'єктивізму», вельми оригінально підійшовши до проблеми невизначеності вибору, точніше доводячи, що справжнього вибору немає. Однозначно кінцевий результат залежить від зовнішніх факторів і сукупності смаків індивіда без участі останнього в здійсненні вибору [8].

Поведінкова економіка виникла в ХХ ст. і була розроблена завдяки експериментальним спостереженням в роботах Ж.Г. Тард, Дж. Катон, Л. Гараї. Визнання моделей очікуваної і меж часової корисності дало можливість перевірки припущень про процеси прийняття рішень в умовах невизначеності. Прикладом теорії очікуваної корисності стала в 1979 р. робота Д. Канемана та А. Тверські «Теорія перспектив: вивчення процесу прийняття рішень в умовах ризику», яка заснована на психологічних дослідженнях і спирається на метод математичного моделювання [9, с. 211].

У процесі дослідження проблеми «прийняття рішень» Г.-А. Саймон створив узагальнену модель економічної поведінки – модель обмеженої раціональності, яка полягає в обмеженості пізнавальних здібностей економічного суб'єкта. Він стверджує, що індивіду не вистачає обчислювальних

можливостей для обробки величезного масиву даних, і тому процес прийняття рішення полягає в пошуку задовільного варіанта. Він підкреслює, що зусилля економістів були спрямовані в основному на дослідження результатів вибору в економічній сфері, а сам вибір як процес випав з поля економічного аналізу: «неокласична теорія досліджує, по суті, не процес вибору, а його результати» [9, с. 224; 10].

Проблема поведінки споживача для керування попитом сьогодні широко представлена в роботах з маркетингу. У працях Е. Роджерса 1959 і 1962 рр. про дифузії інновацій потенційний ринок нового продукту ділиться на тимчасові сегменти сприйняття, а споживач класифікується за п'ятьма стадіями: новатори; ті, що рано приймають рішення; рання більшість; пізня більшість і повільні. Процес прийняття нового продукту описується як рух індивідуума в своєму рішенні придбати його через таку послідовність етапів: поінформованість про новинку; інтерес; оцінка; проба; прийняття. Ця послідовність в подальшому стане типовою для побудови моделей прийняття споживчих рішень. Найбільш відомою з них є робота Дж. Енджела, Д. Коллата і Р. Блекуелла, що вважається першим підручником зі споживчої поведінки.

У кінці 1970-х рр. Дж. Беттман запропонував модель, у якій описав процес обробки інформації під час прийняття споживачем рішення про покупку. Х. Девіс вивчав сім'ю як єдиний організм, який приймає споживчі рішення, ґрунтуючись на наукових дослідженнях Е. Роджерса і враховуючи роль дітей у представленні природи споживчої соціалізації.

У дослідженнях 1980–1990-х рр. предмет споживчої поведінки стає більш широким. Професор Ф. Котлер визначає управління маркетингом як безпосереднє управління попитом. Його модель маркетингових стимулів і відповідної реакції покупців являє собою процес прийняття рішення і складається з таких етапів: усвідомлення проблеми, пошук інформації, оцінка варіантів, рішення про покупку, реакція на покупку. Ця модель досить складна для математичної формалізації через різноманітність процесів, що враховуються [11, с. 171].

Модель Д. Хокінса, Р. Беста, К. Коні (рис. 1) розглядає споживчу поведінку як послідовність проміжних рішень, які визначені способом життя покупця. Набір і послідовність входних в неї етапів аналогічна моделі Енджела-Коллата-Блекуелла з відзнакою в можливості повернення до попередніх проміжних рішень. Модель досить проста і легка у використанні і враховує всі необхідні етапи і фактори, що впливають на споживче рішення [12, с. 30].

Джон Говард і Джагдіш Шет у своїй теорії поведінки покупця виділяють цикли покупки, що встановлюються у споживача, для різних груп товарів, тим самим підкреслюючи динамічну складову частину економічної поведінки (рис. 2).

Автори звертають увагу на спрощення процесу вибору під час багаторазового повторення, називаючи це явище психологією спрощення. У міру накопичення інформації про навколишнє середовище індивід знижує потребу до дослідницької поведінки і стає менш сприйнятливим до стимулів. Однак із товарами першої необхідності пов'язаний якийсь парадокс.

Після стандартизації процесу здійснення покупки споживач найчастіше опиняється в простій ситуації, що супроводжується монотонністю

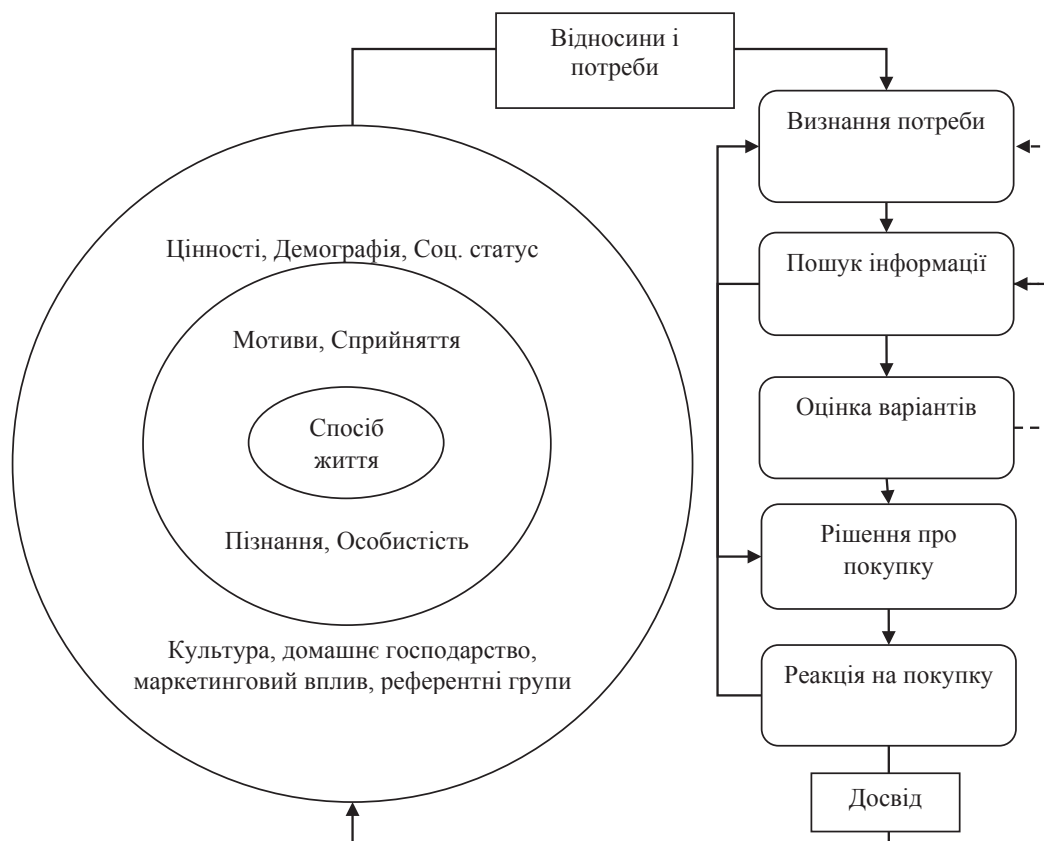


Рис. 1. Модель споживчої поведінки Хокінса-Беста-Коні

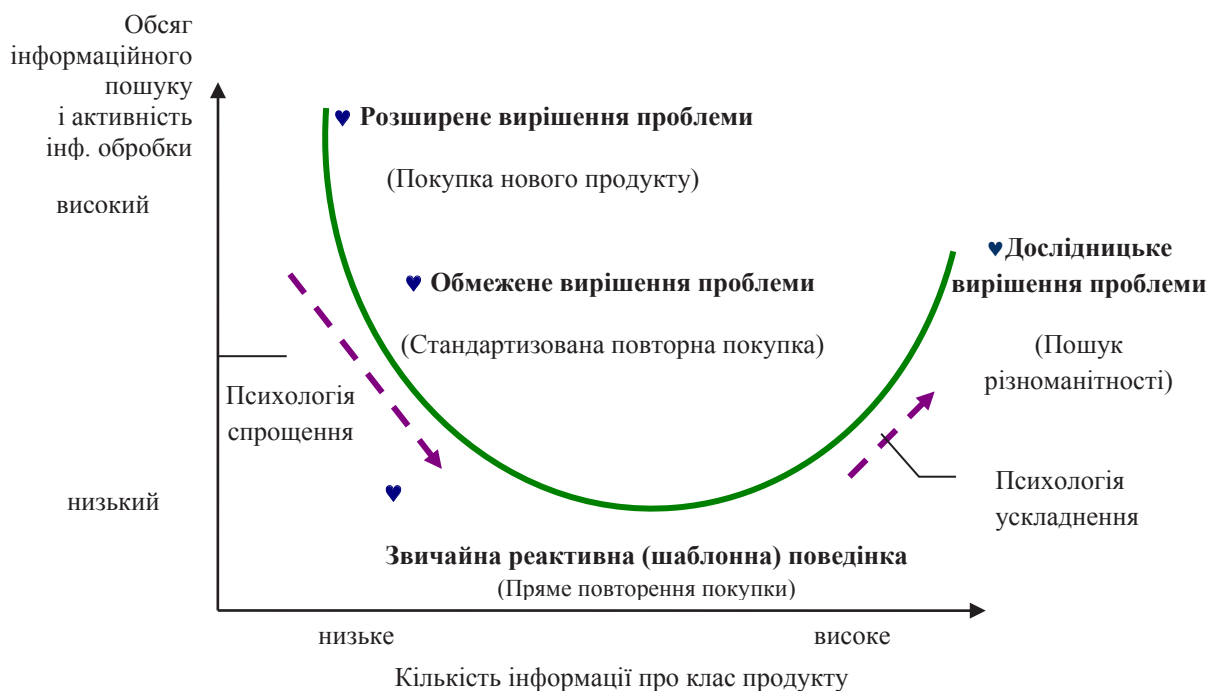


Рис. 2. Динамічна модель споживчої поведінки

і незадоволенням. Як наслідок, спостерігається процес ускладнення шляхом пошуку і збору інформації про нові торгові марки. А далі знову йде шляхом спрощення, підтверджуючи тим самим циклічні коливання економічної поведінки споживачів [13, с. 175, 181].

Таким чином, перші спроби уявлення і пояснення поведінки людини в межах економічної

науки пов'язані з ім'ям А. Сміта. Маржиналізм став історично першою економічною школою, що зацікавилася проблемою споживчого вибору. Зробивши принцип суб'єктивності цінності благ основою аналізу поведінки, тим самим заклали фундамент математичного моделювання економічної поведінки. Послідовники цього напрямку використовували дані спостережень, ідеї філософії і етики.

Саме маржиналізму ми зобов'язані появою поняття корисності та введенням в обіг граничної корисності як інструменту аналізу поведінки споживача. Однак маржиналізм абсолютизував принцип суб'єктивності, і тому його представники не змогли об'єктивно характеризувати економічні взаємозв'язки і взаємозалежності. Об'єктивність таких економічних величин, як попит і ціна, яка була присутня в навчанні класичної економічної школи, але була втрачена маржиналістами, знову з'явилася в неокласичному підході до економіки (зокрема, у А. Маршалла). Неокласика змогла провести синтез двох підходів, що суперечать один одному. Синтез цей заснований на тому факті, що в економіці діє дуже багато суб'єктів, і хоча поведінка кожного заснована на суб'єктивних засадах, але загальну поведінку можна вважати цілком об'єктивною, через дії закону великих чисел.

Отримані результати проведеного аналізу підходів моделювання споживчої поведінки зведені в таблиці 1.

Можна простежити, що у всіх згаданих раніше дослідженнях потенційних споживачів особливе місце відводиться двом складникам: складу та структурі споживчих переваг та потреб і рівню вже наявної конкуренції. Для збору подібних даних використовують модель способу мислення споживача, яка складається зі звичок, смакових переваг, реакції на набутий товар або послуги тощо. Далі модель поведінки буде ґрунтуватися на мотивах покупців, а саме трьох основних елементах: меті, обмеженні і виборі. У мету вкладають значення максимально імовірного задоволення потреб споживачів або максимальну корисність. До обмежень відносять перешкоджаючі обставини, які не

дають змоги задовольнити потреби. Найважливішими з них є співвідношення рівня цін товарів або послуг і рівня одержуваних доходів споживачів. Під час здійснення вибору споживач визначає необхідний для себе обсяг купівельного набору для задоволення потреб в умовах наявних обмежень. Отже, рішення кожного покупця формує параметри індивідуального попиту, який у сукупності складає ринковий попит. Останній дає змогу прогнозувати можливу величину, структуру і динаміку попиту не тільки всього ринку, а й певних соціальних груп. Ці прогнози є важливим джерелом обґрунтованих даних для формування і проведення адекватної ринкової стратегії. Тобто метою ринкової стратегії є визначення потреб і бажань потенційних покупців (тобто рефлексії) щодо наданих на ринок товарів підприємства і товарів його конкурентів. Паралельно з цим генерується найкращий варіант подачі своїх продуктів потенційним клієнтам за використання маркетингу і рекламної кампанії. На цій стадії потрібно використовувати методи рефлексивного управління, тому що вони здійснюються на підставі взаємодії продавця з потенційними споживачами і конкуруючими підприємствами, ґрунтуючись на способі мислення наявних груп покупців і складеному у конкурентів образі себе і свого продукту. А саме: споживач здійснює повну взаємодію з навколишнім середовищем, а комерційне підприємство може вплинути на цей процес завдяки методам рефлексивного управління, до яких можна віднести деякі методи маркетингової, рекламної діяльності і мерчандайзингу.

Вперше рефлексивне управління як наукове поняття ввів радянський і американський психо-

Таблиця 1

Еволюція підходів моделювання поведінки споживачів і попиту

№ п/п	Назва, представники	Період	Досягнення
Економічні вчення епохи нерегульованих ринкових відносин, кін. XVII ст. – 30-ті рр. XX ст.			
1.	Класична економічна теорія А. Сміт	кін. XVII ст. – др. пол. XX ст.	Вперше споживач виступає об'єктом дослідження. Модель «Номо Економікус»
2.	Неокласична економічна школа Маржиналізм В. Джемсон К. Менгер Л. Вальрас А. Маршал В. Парето Дж.Р. Хікс, Е.Е. Слуцький	1870-ті рр. – XXI ст.	Впровадження в інструментарій економічного аналізу маржинальних принципів, які додали більшу ступінь достовірності і сприяли відокремленню неокл. ек. школи у самостійний розділ мікроекономіки Кардиналістська і Ординалістська теорії. Синтез ідей кл. політек. і маржиналізму. Модель поведінки економічної людини, до якої відносять споживача, підприємця і найманого працівника. Закон спадаючої граничної корисності. Наблизвся до теорії споживчого вибору, замінивши функцію корисності набором поверхонь байдужості. Теорія формування споживчого попиту з використанням норми заміни одного блага на інше замість понять «корисність» і «гранична корисність» благ.
Економічні вчення епохи регульованих ринкових відносин, 20 – 30-ті рр. XXст. – XXI ст.			
3.	Кейнсіанство Дж. Кейнс Посткейнсіанство Дж. Шекл	50-ті рр. XX – XXI ст. 1970-ті рр. XX – XXI ст.	Поява поняття «управління попитом». Дослідження проблеми економічного вибору у теорії «радикального суб'єктивізму».
4.	Поведінкова економіка Г. Тард Дж. Катон Л. Гарал Д. Канеман А. Тверські Г.А. Саймон	XX – XXI ст.	Синтез неокласичної економічної теорії та психології. Вивчення впливу соціальних, когнітивних і емоційних факторів на процес прийняття економічного рішення і межі його раціональності. «Теорія перспектив: вивчення процесу прийняття рішень в умовах ризику» Модель обмеженої раціональності.
5.	Маркетинг Ф. Котлер Дж. Енджел Д. Коллат Р. Блекуелл Дж. Беттман Є. Роджерс	XX ст. – XXI ст.	Дослідження безпосереднього процесу прийняття рішень споживачем. Орієнтація на задоволення потреб людини і суспільства. Модель поведінки Енджела-Коллата-Блекуелла, Модель Ф. Котлера, Модель Хокінса-Беста-Кони, Модель Дж. Говарда і Дж. Шета.

лог і математик, творець концепції рефлексивних ігор В.А. Лефевр. Він представив математичний підхід до соціальної психології в «теорії рефлексії». Описав людську поведінку у вигляді рівнянь, параметрами яких виступають вплив світу на суб'єкт, суб'єктивний образ цього впливу і інтенція самого суб'єкта [14, с. 18].

Таким чином, концепцію рефлексивного управління споживчим попитом (рис. 3) було складено на основі: проведеного аналізу сучасних тенденцій теорії поведінки споживачів; розглянутих етапів вибору споживача; використання теорії рефлексії В.А. Лефевра; представлення процесу взаємодії комерційного підприємства на ринку.

У цій концепції рефлексивного управління споживчим попитом схематично розділені учасники економічних взаємовідносин на три групи: досліджуване комерційне підприємство, споживач і конкуренти. Використання цього поділу необхідне для того, щоб показати можливі відмінності і справжній стан суб'єкта взаємин і його уявлення про себе в ситуації, що склалася.

Детально розглянемо кожен етап для виявлення можливості підприємства впливати на процес прийняття споживачем рішення. Відзначимо один важливий факт: споживач не обов'язково проходить виділені етапи по порядку. Можливо, він спочатку прийме рішення про покупку і тільки потім буде шукати відповідне місце для здійснення покупки.

Усвідомлення потреби є початковою стадією процесу покупки. Розрізняють два типи потреб: функціональні і психологічні. Перші ще називають раціональними, тому що вони безпосередньо пов'язані з фізичними характеристиками продукту. До психологічних або емоційних потреб відносять стимулювання, самовинагороду, вивчення нових тенденцій, статус і владу.

Можливість підприємства впливати на процес виникнення і усвідомлення потреби у покупця обмежена маркетинговими інструментами. Додатковим інструментом може виступити рефлексивний вплив на психологічну природу споживача.

Пошук інформації здійснюється в потрібному напрямі продавця або товару/послуги. Джерела

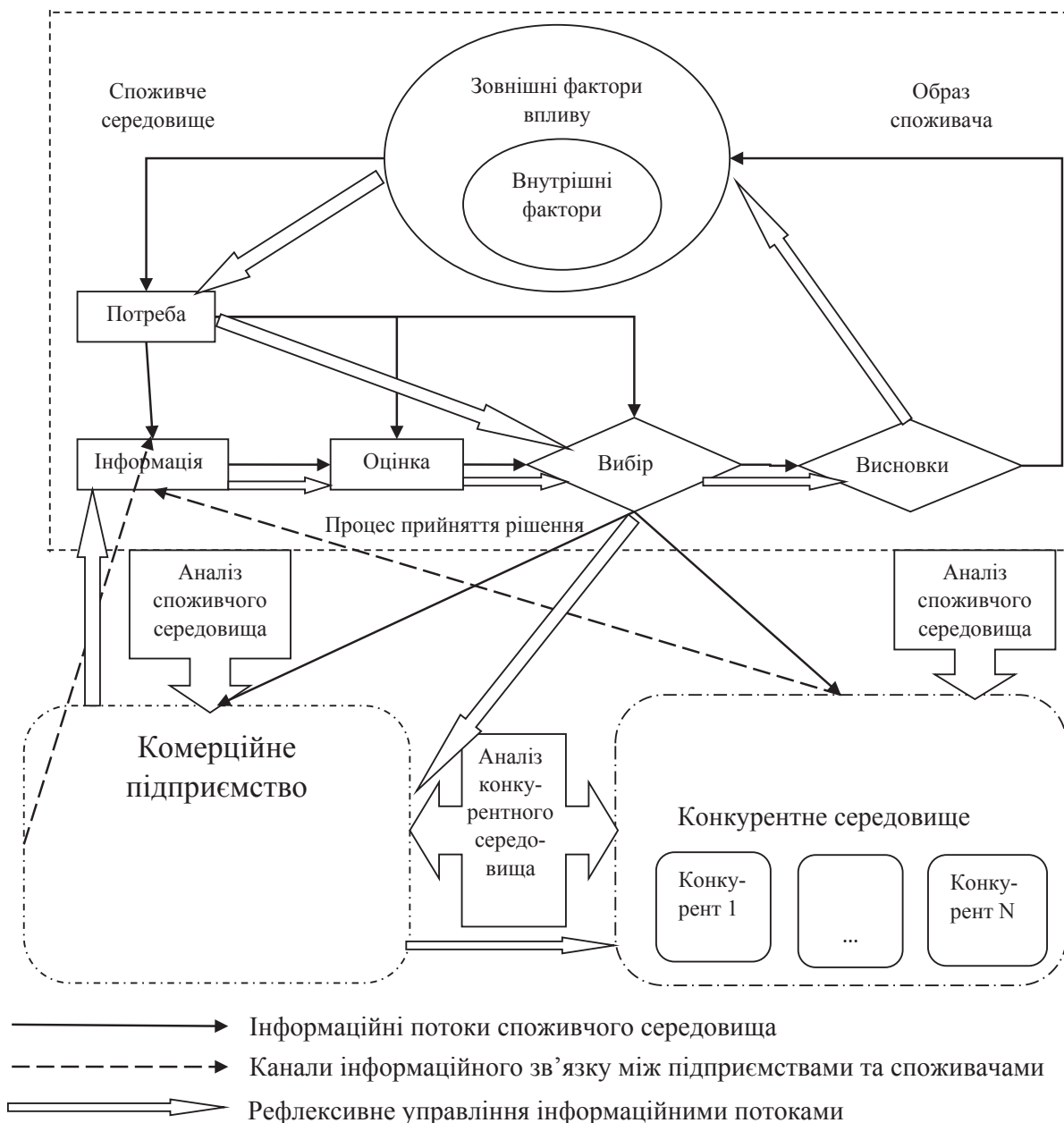


Рис. 3. Концепція рефлексивного управління споживчим рішенням

інформації бувають двох типів: внутрішні та зовнішні. За умови нестачі внутрішньої інформації покупець звертається за необхідними даними до зовнішніх джерел. Можливість рефлексивного впливу можна реалізувати через створення сприятливого для продавця інформаційного простору, що буде впливати на обидва типи джерел.

Оцінка обраних варіантів для споживача альтернативних товарів/послуг і торгових підприємств здійснюється за принципом найбільшої привабливості для споживача на основі його власних уподобань. У цьому разі рефлексивний вплив з боку продавця може бути ефективним, якщо в свідомості у споживача вже є позитивний досвід придбання необхідних для задоволення власних потреб покупок у цього економічного суб'єкта.

Споживач не завжди має можливість купити обраний ним продукт із низки причин: його може не бути в наявності, торгова точка може виявитися закритою, не брати до оплати платіжні карти тощо. Тому тільки від підприємств залежить, чи зможе клієнт перетворити позитивну оцінку необхідного для нього товару в реальну покупку. Важливу роль відіграють зацікавленість індивіда в придбанні, вироблений підхід продавця до різних груп клієнтів, гнучка система знижок тощо.

Висновки після придбання товару/послуги вплинуть на подальше ставлення споживача до продавця. Таким чином, покупець оцінює продукт який задовольняє чи ні. У разі повного задоволення від покупки клієнт здобуває позитивний досвід, який надалі ставатиме частиною внутрішнього джерела інформації і буде впливати на другий і третій етапи процесу прийняття рішення. У разі негативного досвіду через відсутність задоволення потреби відбувається відмова клієнта від товарів/послуг продавця із подальшим пошуком інших альтернатив [15, с. 43, 44].

Отже, для ефективного використання рефлексивного управління споживчим попитом комерційних підприємств необхідними до виконання будуть такі умови: дані про споживчі бажання і потреби, вміння аналізувати і прогнозувати поведінку різних груп споживачів, дані про конкурентів, вміння визначити рівень конкуренції, володіння навичками просування продукту (послуги) за допомогою розташування торгового простору, створення бренду та здійснення реклами.

Висновки і пропозиції. У всіх згаданих у цій роботі підходах моделювання поведінки споживачів і попиту особливу увагу приділяють визначенню послідовних етапів поведінки потенційного покупця, тому що це дає змогу прогнозувати структуру і динаміку ринкового попиту. Але в них є вагомий недолік – складність моделювання самого процесу прийняття рішення. Цей факт є обґрунтуванням для використання рефлексивного управління як найбільш універсального аналітичного способу вибору стратегій в конкурентній боротьбі.

Розвиток рефлексивного управління щодо економіки постає у вигляді цілеспрямованої організації рефлексивних впливів на економічний суб'єкт з метою схилити його до прийняття рішень, прогнозованих керуючою системою. Це знижує невідповідність і створює переваги для керуючої системи. Але це неможливо зробити без визначення взаємодій між керуючою системою (комерційним підприємством) і економічним суб'єктом, а саме споживачем, тому що від цього залежить попит і збут створюваного продукту і, як наслідок, результат діяльності самого підприємства. Знання моделі поведінки споживача або різних груп споживачів дає вагому конкурентну перевагу у вигляді перспективних напрямів впливів на клієнтів для формування надійних взаємовигідних відносин за допомогою рефлексивних впливів.

Список використаних джерел:

1. Леви М., Вейтц Б.А. Основы розничной торговли / пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. Санкт-Петербург, 1999. 448 с.
2. Список стран по ВВП (ППС). Википедия: веб-сайт. URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Список_стран_по_ВВП_\(ППС\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/Список_стран_по_ВВП_(ППС)) (дата звернення: 12.12.2018).
3. Средний класс. Википедия: веб-сайт. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Средний_класс (дата звернення: 12.12.2018).
4. Сколько зарабатывает и что может себе позволить средний класс в США? NASHI USA: веб-сайт. URL: <http://nashiusa.com/interesno/skolko-zarabatyvaet-i-hto-mozhet-sebe-pozvolit-srednij-klass-v-ssha/> (дата звернення: 12.12.2018).
5. Кто в Украине может считаться средним классом? Bigmir.net: веб-сайт. URL: <http://finance.bigmir.net/budget/94023-Kto-v-Ukraine-mozhet-schitat-sja-srednim-klassom> (дата звернення 12.12.2018).
6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / пер с англ. П. Ключкина. Москва: Эксмо, 2016. 1056 с.
7. Афанасьев В.С. Давид Рикардо. Москва, 1988. 128 с.
8. Альтернатива неоклассической модели: отдельные подходы. УДИК: веб-сайт. URL: <http://udik.com.ua/books/book-1319/chapter-45422/> (дата звернення 01.12.2018).
9. Довбенко М.В., Осик Ю.И. Современные экономические теории в трудах нобелиантов: учеб. пособ. Москва, 2011. 305 с.
10. Рациональность как процесс и продукт мышления. ЭСМ: веб-сайт. URL: <http://ecsocman.hse.ru/text/17028475> (дата звернення 08.09.2018).
11. Котлер Ф. Основы маркетинга: учеб. пособие / пер. с англ. В.Б. Боброва. Москва, 1996. 698 с.
12. Евстафьев Д.С., Молчанов Н.Н. Маркетинг в информационном обществе / СПб: ОЦЭиМ, 2006. 278 с.
13. Каптуревский Ю.Н. Классика маркетинга. Сборник работ, оказавших наибольшее влияние на маркетинг. Санкт-Петербург: Питер, 2001. 752 с.
14. Лефевр В.А. Рефлексия. Москва: Когито-Центр, 2003. 496 с.
15. Mavrina M. The concept of reflexive management of consumer demand. *Baltic Journal of Economics Studies*. 2017. Vol. 3, № 3. P. 38-46.

Маврина М. И.

Приазовский государственный технический университет

ЭВОЛЮЦИЯ ПОДХОДОВ МОДЕЛИРОВАНИЯ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И СПРОСА

Резюме

Исследованы подходы анализа поведения экономических агентов различных экономических школ. Детально рассмотрены взаимоотношения участников рыночных процессов для определения направлений эффективного взаимодействия продавца с потребителем. Выявлено, что имеющиеся в настоящее время подходы к моделированию потребительского поведения носят преимущественно эмпирический характер. В них нет описания конкретных покупательских ситуаций, что препятствует их практическому применению. Основным научным результатом статьи следует считать предложенную концепцию рефлексивного управления потребительским решением.

Ключевые слова: потребительский спрос, экономическое поведение, полезность, модель поведения, рефлексия, рефлексивное управление.

Mavrina M. I.

Priazovsky State Technical University

EVOLUTION OF APPROACHES TO MODELING CONSUMERS BEHAVIOR AND DEMAND

Summary

The approaches to the analysis of the behavior of economic agents of various economic schools were investigated. Considered in detail the relationship of participants in market processes for identify areas of effective interaction of the seller with the consumer. It was revealed that the currently available approaches to the modeling of consumer behavior are largely empirical. They do not have a description of specific consumer situations, which impedes their practical application. The main scientific result of the article should be considered the proposed concept of reflexive management of consumer decision.

Key words: consumer demand, economic behavior, utility, behavior model, reflection, reflexive management.

НАШІ АВТОРИ

1. **Аладько Ян Юрійович** – студент магістратури освітньої програми «Економіка та економічна політика» Київського національного університету імені Тараса Шевченка
2. **Баксалова Ольга Михайлівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, менеджменту та адміністрування Хмельницького національного університету
3. **Батченко Людмила Вікторівна** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри готельно-ресторанного і туристичного бізнесу Київського національного університету культури і мистецтв
4. **Бечко Петро Кузьмич** – кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Уманського національного університету садівництва
5. **Білик Руслана Сергіївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича
6. **Бойко Ігор Володимирович** – аспірант, Університет економіки та права «КРОК»
7. **Бондаренко Наталія Вікторівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Уманського національного університету садівництва
8. **Бондик Катерина Юріївна** – асистент кафедри економіки підприємства ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»
9. **Васильчишин Олександра Богданівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри податків та фіскальної політики Тернопільського національного економічного університету
10. **Ведерніков Михайло Данилович** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри управління персоналом і економіки праці Хмельницького національного університету
11. **Весперіс Світлана Зієдонісівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки і управління Конотопського інституту Сумського державного університету
12. **Вещепура Наталія Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародних відносин Київського національного університету культури і мистецтв
13. **Власенко Валентин Анатолійович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
14. **Власюк Світлана Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Уманського національного університету садівництва
15. **Волощук Юлія Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, директор навчально-наукового інституту дистанційної освіти Подільського державного аграрно-технічного університету
16. **Галько Людмила Романівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій Тернопільського національного економічного університету
17. **Гараєв Мікаїл** – здобувач, Український державний університет залізничного транспорту
18. **Головіна Вероніка Вікторівна** – магістрант Національного університету харчових технологій
19. **Гончар Лілія Олександрівна** – викладач кафедри готельно-ресторанного і туристичного бізнесу Київського національного університету культури і мистецтв
20. **Грибінюк Дар'я Володимирівна** – магістрант Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»
21. **Дзюбановська Наталія Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри прикладної математики Тернопільського національного економічного університету
22. **Кузнєцов Едуард Анатолійович** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та менеджменту Одеського національного університету імені І.І. Мечникова
23. **Євтушенко Наталя Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу Державного університету телекомунікацій
24. **Єршова Наталя Юріївна** – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри економічного аналізу та обліку Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»
25. **Жалінська Ірина Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту і туризму Житомирського державного технологічного університету
26. **Запотічна Роксолана Андріївна** – аспірант Львівського національного університету імені Івана Франка
27. **Зелікман Владислав Давидович** – кандидат технічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку і аудиту Національної металургійної академії України
28. **Зубко Катерина Юріївна** – кандидат економічних наук, викладач кафедри економіки і управління Конотопського інституту Сумського державного університету
29. **Каплун Анна Сергіївна** – магістрант Одеського національного політехнічного університету
30. **Кашчена Наталія Борисівна** – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів, аналізу та страхування Харківського державного університету харчування та торгівлі
31. **Кекіш Ігор Петрович** – викладач кафедри податків та фіскальної політики Тернопільського національного економічного університету
32. **Кічук Оксана Сергіївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства та організації підприємницької діяльності Одеського національного економічного університету
33. **Кобзар Олена Михайлівна** – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України»
34. **Ковальова Олена Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту Одеського національного політехнічного університету

35. **Костецька Наталія Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій Тернопільського національного економічного університету
36. **Красота Олена Вадимівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки Київського національного університету імені Тараса Шевченка
37. **Літвінова Вікторія Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства та організації підприємницької діяльності Одеського національного економічного університету
38. **Мавріна Марина Ігорівна** – аспірант, Приазовський державний технічний університет
39. **Мелень Олена Валентинівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічного аналізу та обліку Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»
40. **Мельник Микола Миколайович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри аудиту та економічного аналізу Національного університету фіскальної справи України
41. **Мельник Юрій Миколайович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і аудиту Одеської національної академії харчових технологій
42. **Мудра Роксолана Романівна** – аспірант, Львівський торговельно-економічний університет
43. **Оверчук Вікторія Анатоліївна** – кандидат психологічних наук, доцент, доцент кафедри психології Донецького національного університету імені Василя Стуса
44. **Однорог Максим Анатолійович** – кандидат економічних наук, доцент, докторант відділу теорії економіки і фінансів Науково-дослідного фінансового інституту Державної навчально-наукової установи «Академія фінансового управління» Міністерства фінансів України
45. **Павлович Олександра Романівна** – старший викладач кафедри менеджменту та інновацій Одеського національного університету імені І.І. Мечникова
46. **Поливанюк Ірина Іллівна** – магістрант Житомирського державного технологічного університету
47. **Порсюрова Ірина Петрівна** – викладач кафедри обліку та інформаційних технологій у бізнесі Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
48. **Різва Лілія Анатоліївна** – аспірант, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
49. **Стрілець Вікторія Юріївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та банківської справи Полтавського університету економіки і торгівлі
50. **Титор Володимир Йосипович** – викладач кафедри податків та фіскальної політики Тернопільського національного економічного університету
51. **Хомюк Наталія Леонідівна** – кандидат економічних наук, докторант кафедри міжнародних економічних відносин та управління проектами Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки
52. **Циганенко Олена Василівна** – кандидат економічних наук, викладач кафедри економіки і управління Конотопського інституту Сумського державного університету
53. **Чорний Олег Віталійович** – кандидат філософських наук, докторант кафедри маркетингу та аграрного бізнесу Вінницького національного аграрного університету
54. **Шірінян Лада Василівна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Національного університету харчових технологій
55. **Щур Роман Іванович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»
56. **Щурко Уляна Василівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту мистецтва Львівської національної академії мистецтв

Відповідальний за випуск
Горняк Ольга Василівна

Українською, російською та англійською мовами

Передрук (перевидання) матеріалів видання
дозволяється тільки з дозволу автора і редакції.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації:
серія КВ № 11465–338Р від 07.07.2006 р.

Науковий вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. Серія «Економіка»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 15 квітня 2014 року № 455

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
на підставі Протоколу 5 від 22.01.2019 р.

Формат 60x84/8. Гарнітура UkrainianSchoolBook
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 22,55.
Підписано до друку 01.02.2019 р. Замов. № 0219/98. Наклад 100 прим.

Адреса редколегії:
65082, м. Одеса, вул. Дворянська, 2
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Електронна сторінка видання: www.visnyk-onu.od.ua

Надруковано: ФОП Головка О.А.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4871 від 24.03.2015 р.