

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія
**МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 10

Частина 2

Ужгород-2016

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

- Головний редактор:** Палінчак Микола Михайлович – декан факультету міжнародних відносин Ужгородського національного університету, доктор політичних наук, професор
- Заступники головного редактора:** Приходько Володимир Панасович – завідувач кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Химинець Василь Васильович – професор кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
- Відповідальний секретар:** Дроздовський Ярослав Петрович – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
- Члени редколегії:** Ярема Василь Іванович – завідувач кафедри господарського права Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Мікловда Василь Петрович – завідувач кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Національної академії наук України
Філіпенко Антон Сергійович – доктор економічних наук, професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка, заслужений професор КНУ ім. Тараса Шевченка, академік АН ВШ України
Газуда Михайло Васильович – професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Луцишин Зоряна Орестівна – професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка, доктор економічних наук, професор
Старостіна Алла Олексіївна – завідувач кафедри міжнародної економіки економічного факультету КНУ ім. Тараса Шевченка, доктор економічних наук, професор
Слава Світлана Степанівна – професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук, доцент
Ерфан Єва Алоїсівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Кушнір Наталія Олексіївна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Шинкар Віктор Андрійович – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Король Марина Михайлівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Рошко Світлана Михайлівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат філологічних наук
Бурунова Олена – доктор економічних наук, професор Полонійського університету (Республіка Польща)
Andrzej Krynski – доктор габлітований, професор, ректор Полонійського університету (Республіка Польща)
Ioan Horga – доктор історичних наук, професор Університету Орадеа (Румунія)
Eudmila Lipková – доктор економічних наук, професор Братиславського економічного університету (Словаччина)

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus (ICV 2015: 32.42)

Науковий вісник Ужгородського національного університету.
Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказ МОН України від 21 грудня 2015 року № 1328

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Державного вищого навчального закладу
«Ужгородський національний університет»
на підставі Протоколу № 13 від 8 листопада 2016 року.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 21015-10815Р,
видане Державною реєстраційною службою України 29.09.2014 р.

ЗМІСТ

Литовченко І. Л., Хмелярова Я. А. СУБКОНТРАКТАЦІЯ КАК СОВРЕМЕННАЯ ФОРМА ПРОМЫШЛЕННОЙ КООПЕРАЦИИ.....	6
Мазнєв Г. Є., Заїка С. О., Грідін О. В. АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ЯК СФЕРА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ.....	13
Марченко О. І., Саєнко Я. П. ОГЛЯД ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ІННОВАЦІЯ».....	17
Могилова А. Ю., Решетнікова І. В. ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ НА РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ.....	21
Мягих І. М., Слюсар Л. А. ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ОПЛАТИ ПРАЦІ ТА КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НА СУЧАСНИХ АВІАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	26
Несен А. В. ФОРМУВАННЯ БАГАТОВАРІАНТНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОГО МЕХАНІЗМУ В ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	29
Нєнно І. М. ДИНАМІЧНИЙ ТА ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ МОРСЬКИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПОРТІВ.....	33
Нікіфорова Л. О., Джокуш Т. О., Лю Ліцзянь МОДЕЛЬ МЕХАНІЗМУ АДАПТАЦІЇ МІГРУЮЧОГО ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ДЛЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРИВАБЛИВИХ КРАЇН.....	39
Ніколаєнко Ю. В., Шишлов Т. А. СУТНІСТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	44
Носирєв О. О. ВПЛИВ ЗОВНІШНІХ ФАКТОРІВ НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	47
Павлова Г. Є., Гончаренко О. В. ОБҐРУНТУВАННЯ ЗАСТОСУВАННЯ ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ УПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ АГРАРНОГО СЕКТОРУ.....	52
Павлова С. І., Магнушевська Т. М. МЕТОД ТАРГЕТ-КОСТИНГУ ЯК ПРОГРЕСИВНИЙ МЕТОД ЦІЛЬОВОГО СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ.....	56
Пермінова С. О., Книш А. Ю. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ В ОПОДАТКУВАННІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	59
Пінчук Т. А. РОЛЬ ПРОГРАМ РОЗВИТКУ У ДІЯЛЬНОСТІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО ОПЕРАТОРА.....	63
Пономаренко Т. В. ЛОГІКА ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	67

Прокопенко І. В. ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ІДЕНТИФІКАЦІЯ, СТРУКТУРА І МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ.....	75
Радіонова Я. В. КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	80
Самофатова В. А. МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРОПРОДОВОЛЬНОЇ СФЕРИ РЕГІОНУ.....	84
Сас Х. І. РОЛЬ І ЗНАЧЕННЯ АНТИКРИЗОВИХ СТРАТЕГІЙ ДЛЯ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ.....	88
Севостьянова Г. С. СУЧАСНИЙ СТАН НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УКРАЇНІ.....	91
Січка І. І. ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ ТУРИСТИЧНОЇ ТА ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	96
Стоянова-Коваль С. С., Стоянова О. М. ОБОРОТНІ АКТИВИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО СПЕЦИФІКИ ЇХ КЛАСИФІКАЦІЇ.....	100
Сусіденко В. Т., Підлипна Р. П., Югас Е. Ф. ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ.....	105
Тарасенко К. М. МІСЦЕ УКРАЇНИ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ПРАЦІ.....	109
Тимчак В. С. ІННОВАЦІЙНІ НАПРЯМИ ВИКОРИСТАННЯ ВІДХОДІВ ПИВОВАРНОЇ ГАЛУЗІ.....	113
Халімон Т. М. СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	117
Харун О. А. КЛАСИФІКАЦІЯ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	121
Хижняк В. О. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО КОНТРОЛЮ ЗА РЕАЛІЗАЦІЄЮ ІМПОРТОВАНИХ СПОЖИВЧИХ ТОВАРІВ ВІДПОВІДНО ДО СВІТОВОЇ ПРАКТИКИ	125
Чуницька І. І. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ ТА ТЕХНОЛОГІЧНОЇ СКЛАДОВИХ ІНФРАСТРУКТУРИ ФІНАНСОВОГО РИНКУ.....	130
Шабельник Л. Ю. ПІДХОДИ ДО ТИПІЗАЦІЇ ТА СИСТЕМАТИЗАЦІЇ СТАНДАРТІВ ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ.....	135
Шпильовий Б. В. ОСНОВНІ ІНСТРУМЕНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВ.....	139

Щусь Л. В., Батракова Т. І. ФІНАНСОВА КРИЗА: ПРИЧИНИ, АНАЛІЗ, ШЛЯХИ ВИХОДУ.....	143
Ярош Ю. О. РОЗПОДІЛ ІНВЕСТИЦІЙ ЗА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ РАЙОНАМИ УКРАЇНИ.....	146

Литовченко И. Л.
*доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой маркетинга
Одесского национального экономического университета*

Хмельярова Я. А.
*преподаватель кафедры маркетинга
Одесского национального экономического университета*

Lytovchenko I. L.
*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of the Chair, Department of Marketing
Odessa National University of Economics*

Khmeliarova Y. A.
*Lecturer at Department of Marketing
Odessa National University of Economics*

СУБКОНТРАКТАЦИЯ КАК СОВРЕМЕННАЯ ФОРМА ПРОМЫШЛЕННОЙ КООПЕРАЦИИ

SUBCONTRACTING AS A MODERN FORM OF INDUSTRIAL COOPERATION

Аннотация. В статье рассматриваются подходы к трактованию понятия «субконтрактация» – одной из новых форм производственной кооперации. Обосновывается введение в понятие маркетингово-аналитической функции на основе современных информационно-коммуникативных технологий. Исследован международный опыт применения субконтрактных отношений в производственной кооперации предприятий ведущих стран мира. Анализ позволил выделить три модели субконтрактации, разработать критерии оценки моделей и дать их сравнительную характеристику. Выделены существующие методики оценки эффективности производственной кооперации промышленных предприятий, предложено продолжить исследования по поиску оптимальных методик оценки эффективности субконтрактации.

Ключевые слова: производственная кооперация, термин «субконтрактация», взаимодействие мелких и крупных предприятий, маркетингово-аналитическая функция, международный опыт, модели субконтрактации, экономическая эффективность, информационно-коммуникативные технологии.

Постановка проблемы. В сложных и нестабильных экономических условиях развития Украины, в период ужесточения конкурентной борьбы между производителями, в частности на мировых рынках, необходим поиск новых эффективных инструментов повышения уровня благосостояния страны вообще и бизнес-структур в частности. Как показывает опыт мировых гигантов промышленности (США, Япония, Германия, Италия и др.), одной из действенных форм хозяйствования является субконтрактация. Этот вид современной формы промышленной кооперации крупных и мелких предприятий зарекомендовал себя как эффективный механизм оптимизации расходов, при котором сохраняются высокое качество и ценовые параметры товара. С учетом углубления в глобализационные процессы и развития инновационных технологий использование субконтрактных отношений, которые базируются на основе информационно-коммуникационных технологий, для Украины является актуальным и необходимым.

Анализ последних исследований и публикаций. Развитию кооперационных отношений было посвящено много трудов классиков экономической науки, а именно К. Маркса, Д. Рикардо, А. Смита, М. Портера, М. Энрайта, П. Друкера рассматривали концепцию кластерной организации отношений между предприятиями различных масштабов и методики оценки их эффективности. Международную межфирменную кооперацию исследовали финские экономисты П. Ринтала и К. Элон, которые изучали приобретение конкурентных преимуществ сторонами-участниками кооперационных проектов (при SWOT-анализе конкурентных позиций компаний на рынке) [1].

Развитие кооперации в российской экономике рассматривали Е. Дряхлов (2001 год), Е. Бобко (2002 год), Л. Хлебников (2007 год), А. Добронравов (2008 год), А. Киселев (2008 год), А. Скопион (2008 год), А. Булатов (2010 год), И. Петрищева (2012 год), Л. Христофорова (2014 год) и другие исследователи. Ведутся дискуссии среди большинства ученых относительно форм кооперации, их отличительных характеристик и самостоятельности субконтрактации. Вопросами становления кооперационных отношений в Украине занимаются такие авторы, как, в частности, М. Бабий (2007 год), З. Варналий (2014 год), М. Войнаренко (2014 год), Д. Антонюк (2015 год).

Однако по-прежнему среди авторов отсутствует единое мнение относительно понятия субконтрактации, недостаточно освещен механизм использования международных моделей субконтрактации, а также алгоритм расчета экономической эффективности от внедрения данного способа кооперации.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. В условиях существования украинской экономики, которые достаточно динамично изменяются, производственная кооперация требует своевременной трансформации и теоретического обоснования ее современных форм. В условиях перехода производства на новую технологическую основу необходимо изучение опыта применения субконтрактных отношений в развитых странах. Важным является расчет экономической эффективности от внедрения данной формы кооперации.

Целью статьи является изучение содержания понятия «субконтрактация», анализ международного опыта

применения субконтрактации и существующих методик расчета эффективности применения субконтрактных отношений участниками процесса производства.

Изложение основного материала. Рассматривая экономическое содержание взаимодействия крупных и мелких предприятий, необходимо отметить следующее. На базе крупных предприятий реального сектора предпринимательская деятельность наиболее часто возникает в виде следующих форм:

- интрапренерство (образование небольшого, часто временного коллектива для реализации некоторой цели или под разработку некоторой идеи, необходимой для повышения технического уровня крупного предприятия);
- инкубаторство («выращивание» малой фирмы, оказание различной помощи на этапах ее становления);
- спутниковая форма (организация малых фирм-спутников – различных дочерних фирм, сохраняющих «родственные связи» с «родителями», образование малых фирм, юридически самостоятельных, но экономически тесно зависимых от коренной структуры и т.д.) [2, с. 231].

Спутниковая форма взаимодействия малых и крупных структур реализуется преимущественно на основе субконтрактации и наблюдается как «дипольная», «атомарная», «сетчатая» или «корпоративная» структура (см. рис. 1).

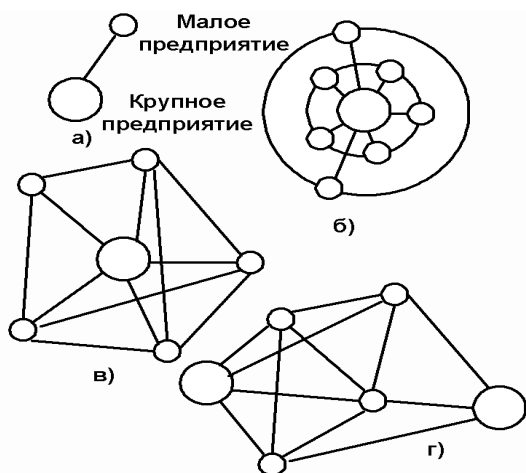


Рис. 1. Схема разновидностей (структур) спутниковой формы взаимодействия малых и крупных предприятий: а) дипольная; б) атомарная; в) сетчатая; г) корпоративная [3]

В литературе понятие «субконтрактация» постоянно трансформируется в связи с динамичным характером современного производства, глобализацией, стремительным развитием научно-технического прогресса. Сегодня это понятие еще не сформировалось окончательно, поэтому некоторые формулировки носят дискуссионный характер.

Основные исследования определения понятия «субконтрактация» представлены в таблице 1 [4, с. 75–77].

Следует отметить, что определение понятия «субконтрактация» с точки зрения большинства авторов очень похоже, так как все они определяют взаимоотношения, основанные на договоре между тем, кто заказывает (субконтракторами), и предприятием, выполняющим задания (контрактором). Однако европейский подход характеризуется определением понятия как разновидности делового партнерства, некоторого соглашения, с помощью которого происходит взаимодействие мелких и крупных предприятий. Российские авторы определяют понятие «субконтрактация» как механизм,

операцию, метод, инструмент, с помощью которого происходит кооперация между предприятиями разных форм. Некоторые ученые считают субконтрактацию частью понятия «производственный аутсорсинг», а некоторые придерживаются абсолютно противоположного мнения.

Мы считаем, что субконтрактация является формой производственной кооперации, более новой и современной, и представляет собой самостоятельный процесс, который независим от аутсорсинга.

Мы считаем, что большинство авторов описывает понятие с точки зрения механического подхода, то есть практической реализации данного процесса, а именно производственной функции. Считаем, что следует уделить внимание другой стороне данного понятия и рассмотреть его с точки зрения маркетингово-аналитических функций на основе современных информационно-коммуникативных технологий. В связи с этим авторами предложено следующее определение понятия «субконтрактация».

Субконтрактация – современная форма производственной кооперации, которая предусматривает долгосрочные партнерские взаимоотношения между предприятиями малого и крупного бизнеса на основе договора подряда с целью повышения эффективности производственного процесса, минимизации затрат и удовлетворения спроса качественной, конкурентоспособной продукцией в условиях трансформации рынка с использованием информационно-коммуникативных технологий.

Содержание маркетинговых функций субконтрактации заключается в выявлении и формировании спроса и предложения на промышленном рынке страны или региона (проведение маркетинговых исследований по количеству больших и малых предприятий, имеющихся производственных мощностей). Важным является налаживание коммуникаций между заказчиком и поставщиком, которые вступают в договорные отношения, консультации на протяжении всего субконтрактного взаимодействия. Необходимо применение инструментов страхового маркетинга и маркетингового аудита, интернет-маркетинга для эффективного функционирования и инфраструктурной поддержки центров субконтрактации. Возможность проводить обучение и тренинги в рамках круглых столов и семинаров по повышению квалификации участников субконтрактных отношений с привлечением представителей бизнеса, государственных органов власти, образовательных учреждений, общественности.

Формирование маркетингово-аналитических функций субконтрактинга является новым вектором развития этой формы производственной кооперации. Она требует осмысления и теоретического обоснования, развития и практического воплощения.

Важным для нашей работы является анализ классификации субконтрактных отношений.

В соответствии с принятой в практике международной производственной кооперации терминологией к субконтрактации относят следующие виды производственной кооперации:

- изготовление и поставка заказчику компонентов и комплектующих машинно-технической продукции, производимой в соответствии с международными стандартами и поставляющейся крупными партиями (например, скрепляющие изделия, упаковочные материалы);
- изготовление и поставка узлов и отдельных деталей (изделий), которые изготавливаются по спецификациям заказчика и поставляются ему, как правило, в ограниченном количестве и в строго определенные сроки;

Основные определения понятия «субконтрактация»

№	Источник	Суть понятия
1	Генеральная дирекция пред-принимательства Европейской комиссии	Промышленный субконтрактинг может быть определен как соглашение, по которому предприятие, называемое «субконтрактором», уполномоченное другим предприятием, называемым главным «контрактором», обеспечивать последнее товарами и услугами, которые он будет использовать для своих собственных коммерческих целей, часто, но не всегда, инкорпорируя эти товары или услуги в свое общее целое.
2	Французская ассоциация по нормализации AFNOR (www.afnor.org)	Субконтрактинг – это одна или несколько операций по разработке и (или) производству продукта, которые предприятие, называемое заказчиком, доверяет предприятию, называемом субподрядчиком. Субподрядчик обязуется соблюдать в точности указания и технические спецификации заказчика. Заказчик сохраняет за собой ответственность за конечный продукт или его составляющие.
3	Российский «Межрегиональный Центр промышленной субконтрактации и партнерства» «Субконтрактация. Методическое пособие для предпринимателей» (http://www.subcontract.ru)	Субконтрактация (субконтрактинг) – вид производственной кооперации. Способ организации производства, использующий разделение труда между контрактором (заказчиком) – сборочным предприятием с минимально необходимыми собственными производственными мощностями (наиболее прибыльные производственные процессы, критически влияют на качество продукции) – и субконтрактором (поставщиками, субподрядчиками) – специализированными предприятиями, производящими комплектующие, которые выполняют работы, услуги.
4	Ассоциация промышленных предприятий Санкт-Петербурга (http://www.appspb.ru)	Субконтрактация – основной инструмент рациональной организации межпроизводственной кооперации и взаимодействия предприятий крупного, малого и среднего бизнеса
5	V. Christerson and R.P. Appelbaum	Субконтрактация – разновидность делового партнерства, которая предусматривает такую кооперацию мелких предприятий, при которой большое предприятие на основе договора (контракта) размещает заказ, определяет спецификацию изделий, предоставляет сырье или полуфабрикат для дальнейшей переработки, а исполнители (малые фирмы) осуществляют частичную или завершающую обработку предоставленного материала. При этом большое предприятие может заключить контракт или на производство готового изделия без собственного участия в его производстве (коммерческий вариант), либо на участие малых фирм в отдельных стадиях технологического процесса (производственный вариант).
6	Министерство внутренней торговли и промышленности Японии	Субподряд – договорные взаимоотношения между предприятием и «материнским» предприятием, которое обладает большим капиталом и человеческими ресурсами. Первое из предприятий получит заказ на производство изделий, деталей, устройств, материалов или компонентов, которые используются в качестве производственных ресурсов материнским предприятием, или заказ на производство или ремонт установок, оборудования, инструментов и т. п., которые применяются. Когда предприятие закупает стандартные детали, компоненты и т. д. по обычным закупочным каналам, это не является субподрядом. При субподряде материнское предприятие направляет заказ непосредственно субподрядчику, определив при этом план, качество, спецификации, формы, конструкции и т. д.
7	Бизнес-союз предпринимателей и наемщиков им. проф. Кунявского (Белоруссия) (bspn-int@nsys.by)	Субконтрактация представляет собой форму сотрудничества между крупными предприятиями и мелкими производителями. Это действенный и современный метод, позволяющий предприятиям достичь высокой эффективности производства благодаря рациональному использованию установленных мощностей и совершенному использованию имеющихся ресурсов.
8	Бест М	Субконтрактация – способ организации производства, основанный на разделении труда, технологической специализации, а также рассчитанный на длительное сотрудничество крупных предприятий с малыми и средними поставщиками комплектующих и услуг.
9	Концепция промышленной политики в Тверской области на период до 2020 года (base.consultant.ru)	Субконтрактинг (субконтрактация) – одна из форм производственного (промышленного) аутсорсинга, применяемых промышленными предприятиями для оптимизации производственных процессов. Он заключается в том, что одно промышленное предприятие (контрактор) размещает на другом предприятии (субконтракторами) заказ на разработку или изготовление определенной продукции, или на выполнение технологических процессов в соответствии с требованиями заказчика, что позволяет компании-контрактору построить действенную и эффективную организационную структуру производства.
10	И. Петрищева	Понимание процесса субконтрактации подразумевает наличие главного предприятия («контрактора») и множества малых предприятий (субконтракторов), которые специализируются на выполнении ограниченного числа производственных процессов и стремятся соответствовать высоким требованиям, предъявляемым к качеству продукции.
11	Центр научно-технической и деловой информации (Белоруссия) (http://www.cntdi.gomel.by)	Термин «субконтрактация» («субконтрактинг») включает все виды аутсорсинга, имеющих прямое отношение к промышленному производству продукции.

– проектирование, изготовление и поставка заказчику узлов, блоков и отдельных деталей (изделий) в соответствии с техническим заданием [5].

В международной практике выделяются различные классификации субконтрактных отношений. Для целей нашей работы использована классификация, разработанная А. Скопионом по данным UNIDO (табл. 2).

Как правило, особые отношения, которые возникают в ходе субконтракта, накладывают на стороны и особые обязанности. Так, контрактор, который передает субконтрактору оборудование и инструмент, оговаривает в контракте, что переданное оборудование и инструмент не могут быть использованы для выполнения аналогичных работ по заказу конкурентов. То же самое имеет отношение к контролю качества и приема готовой продукции, а также – даже в большей степени – к организации перевозок промышленной продукции.

Важно понимать, какую модель выстраивания отношений следует использовать, применяя механизм субконтракта. В мировой практике выделяют три модели

субконтракта: американскую, японскую и смешанную (европейскую).

Авторами проанализированы и выделены основные критерии функционирования этих трех моделей, которые представлены в таблице 3.

Как видно из таблицы, американской модели субконтракта свойственен краткосрочный характер отношений между партнерами, связанными обязательствами по выполнению конкретного заказа, который не рассчитан на долгосрочную перспективу. Критериями отбора исполнителей заказа служат, например, предлагаемая цена, качество выполнения заказа, опыт выполнения подрядных работ, стабильное финансовое положение, темпы выполнения работ, гибкость в договорных отношениях. Такая система существует в тесной связи с развитым малым предпринимательством, инновационной активностью фирм-исполнителей. Широкое предложение со стороны исполнителей позволяет заказчику выбрать лучший вариант для выполнения своего заказа.

Таблица 2

Классификация субконтрактных отношений на основе характера отношений (по материалам [6])

Вид субконтракта	Сущность субконтрактных отношений
Общепроизводственная субконтракта (согласно данным европейских исследований более 60% договоров субконтракта)	<p>Контрактор может оказаться в ситуации, когда происходит краткосрочное или более долгосрочное повышение спроса на его продукцию, а для него недостаточно выгодно удовлетворять этот спрос, наращивая собственные производственные мощности. В данном случае он имеет продукт, соответствующие технические условия, данные, необходимые для организации производства, и другую техническую документацию. В случае передачи этой документации субконтрактору, который имеет свободные производственные мощности, последний сможет производить продукцию, которая соответствует тем же стандартам качества, и продукцию, которую производит контрактор. Субконтракта такого типа предусматривает, что субконтрактор получает в свое распоряжение полные технические условия и использует эти технические условия исключительно для выполнения заказа контрактора (это обусловлено специальными пунктами в заключенном соглашении).</p> <p>Различают следующие типы общепроизводственных субконтрактаций:</p> <ul style="list-style-type: none"> – по объему выпущенной продукции (при повышении спроса на выпускаемую продукцию контрактор не увеличивает собственные производственные мощности, а организует расширение объема выпуска продукции по субконтрактам на мощностях других предприятий); – по виду выпускаемой продукции (контрактор расширяет ассортимент (модельный ряд) за счет новых видов продукции, изготовленных не в собственных производственных мощностях, а по субконтрактам); – по уровню имеющихся технологий (контрактор, который планирует выпуск новой продукции, сталкивается с необходимостью применения более совершенных технологий, чем его собственные, и отказывается от приобретения необходимого технологического оборудования, которым располагает другое предприятие).
Специализированная субконтракта (более 30%)	<p>Контрактор не имеет в своем распоряжении необходимого для изготовления продукции специализированного оборудования и организует выполнение определенных технологических процессов по субконтрактам. Может быть такой вариант: контрактор в ходе реструктуризации отделяет отдельное производство в самостоятельное юридическое лицо и вступает с ним в субконтрактные отношения на альтернативной основе. Такой субконтрактор, кроме выполнения работ по заказу контрактора, самостоятельно ищет дополнительные заказы, которые обеспечивают как можно более полную загрузку производственных возможностей.</p>
Субконтракта на основе перемещения производства	<p>Производитель, который действует в стране с высокими производственными затратами, принимает решение о перемещении производства той или иной продукции или ее компонентов в страну с более низкими производственными затратами, как правило, за счет более дешевой рабочей силы.</p> <p>Субконтракта этого типа довольно часто используется в текстильной, электронной и других отраслях промышленности. Деятельность субконтрактора полностью контролируется контрактором, который в большинстве случаев поставляет сырье и материалы, разрабатывает технические условия и забирает всю произведенную продукцию. В подобных случаях субконтрактор становится приложением контрактора, как правило, своего рода филиалом, за исключением того, что субконтрактные отношения предусматривают сохранение в полном объеме самостоятельности их участников как юридических лиц.</p>

В японской модели развития субконтрактных отношений можно выделить такие черты данного процесса: разделение труда, специализация, долгосрочное сотрудничество, рациональное использование имеющихся производственно-технологических мощностей и оптимизация использования всех видов ресурсов, высокое качество производимой продукции. В основу организации производства внедряются два главных принципа: “Just in time”, цель которого заключается в сокращении издержек производства, повышении качества продукции, сокращении сроков производства и производственных запасов, и “TQM” (Total Quality Management) – непрерывное управление качеством продукции.

Европейскую модель субконтракта называют иногда смешанной, поскольку она включает в себя черты американской и японской моделей. Основными принципами европейской модели кооперации являются высо-

кие требования заказчика к качеству изделий и срокам выполнения заказов. До начала развития кооперационного проекта европейскими производителями оговаривается приобретение субподрядчиком современного оборудования, контролируется процесс подготовки производственных площадей, оценивается система качества субподрядчика и т. д.

Использование в мировой практике механизма субконтракта позволяет выделить ряд преимуществ как для крупного предприятия-заказчика, так и для малых и средних предприятий-субподрядчиков (табл. 4).

Как видно из таблицы 4, крупные предприятия в условиях жесткой конкуренции при производстве продукции стремятся снизить свои расходы, обеспечив при этом выполнение требований к качеству продукции. Путем применения субконтрактных отношений предприятие может сконцентрировать свои ресурсы и усилия на участ-

Таблица 3

Сравнительная характеристика моделей субконтракта (по материалам [7])

Критерий	Американская модель	Японская модель	Европейская модель
Критерии выбора исполнителя заказа	Цена, срок выполнения заказа, гибкость договорных отношений	Качество, надежность партнеров, уровень ноу-хау	Качество, срок выполнения заказа
Продолжительность отношений между партнерами по кооперации	Краткосрочные отношения в рамках одного определенного заказа	Долгосрочные доверительные отношения	Относительно кратковременные отношения в рамках конкретных проектов (долгосрочные отношения при наличии у субподрядчика специфических активов)
Структура построения кооперационных отношений	Горизонтальная структура – один крупный контрактор и круг малых предприятий-субконтракторов, выполняющих конечные производственные операции	Иерархическая система (пирамида): контрактор – два или три уровня фирм-субконтракторов	Многомерная матричная модель
Примеры использования	Nike, Ford, General Motors, Boeing, Goodyear Tyre and Rubber, General Electric, Chrysler.	Canon, Toshiba, Panasonic, Nikon, Toyota, Nissan, Honda, Mazda.	Компании Aseapown Boveri (ABB), Rolls Royce, IKA, Nokia, Kone, Mercedes, Raba, Outotec, NORMET, Valmet.

Таблица 4

Основные преимущества применения субконтракта для контрактора и субконтрактора

Для большого предприятия (контрактора)	Для малого и среднего бизнеса (субконтрактора)
<ol style="list-style-type: none"> 1) снижение себестоимости готовой продукции за счет более низкой себестоимости комплектующих, получаемых от малых и средних предприятий; среди основных причин можно назвать высокую специализацию и низкие административные и накладные расходы субконтракторов; 2) более высокое качество комплектующих за счет узкой специализации малых предприятий, что в итоге позволяет повышать качество конечной продукции; 3) более гибкое реагирование на изменения рыночного спроса, так как субподрядчики более гибко реагируют на изменения рынка, скорее могут скорректировать свои производственные программы; в результате наблюдаются сокращения сроков постановки на производство новых изделий, следовательно, более быстрое обновление модельного ряда готовой продукции, уменьшения риска простоев (недозагрузка) оборудования в случае неблагоприятной рыночной конъюнктуры; 4) доступ к регионам с перспективами роста; для крупной фирмы размещение заказов на изготовление комплектации в развивающихся странах расширяет возможности расширения рынков сбыта в данных регионах; 5) рационализация управленческих функций за счет сокращения штата сотрудников, возможность больше внимания уделять стратегически важным направлениям развития предприятия (развитие новых технологий, разработка новых каналов сбыта и т. п.), не отвлекаясь на производственные проблемы. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) повышение их производительности вследствие того, что фирма-контрактор часто для выполнения заказа предоставляет технологическую документацию, результаты маркетинговых исследований и т. д.; 2) высокая степень загрузки оборудования за счет выполнения заказов от разных фирм, нуждающихся в подобной продукции; как следствие, происходит более быстрая окупаемость оборудования; 3) узкая специализация малого предприятия позволяет получить ему эффект масштаба, что в дальнейшем дает преимущество более низкой стоимости продукции, которая предоставляется крупным фирмам; 4) субконтрактные соглашения часто сопровождаются трансфером технологий со стороны предприятий-заказчиков, что позволяет малым и средним предприятиям улучшить свои технологические возможности; 5) крупные фирмы могут оказывать финансовую поддержку или улучшать доступ к кредитам своим субподрядчикам (например, договор с контрактором может служить залогом при получении кредита); 6) гарантия занятости персонала; 7) стабильный сбыт в результате заключения долгосрочных контрактов с крупными фирмами.

Источник: составлено авторами

ках, определяющих конкурентоспособность продукции и предприятия в целом. При этом главное предприятие (контрактор) получает возможность быстро обновлять свой модельный ряд, а необремененная непродуктивными затратами конечная продукция становится конкурентоспособной.

Однако прежде чем принимать какие-либо решения внедрения субконтракции, необходимо проанализировать ее экономическую эффективность. Для этого воспользуемся методикой, которую предложила Т. Дашкевич [8, с. 71–73]. Суть методики заключается в разработке сценариев, на основе которых производится расчет точки безубыточности производимой продукции.

Автор условно разделила сценарии кооперации на следующие 3 группы:

1) сценарии, предполагающие рациональное использование между предприятиями уже имеющихся у них ресурсов без их количественного изменения (например, более рационального использования парка оборудования, применение субаренды на имеющихся арендуемых площадях и т. д.);

2) сценарии, предполагающие рационализацию использования ресурсов с уменьшением их объема для избавления от балласта (продажа ненужной техники);

3) сценарии, которые предполагают совместные стратегии по увеличению потенциала имеющихся в распоряжении у малых и крупных предприятий ресурсов (совместное приобретение дорогостоящей и редко применяемой техники, получение больших кредитов и т. д.).

Автор предлагает ввести следующие обозначения:

1) x – объем производства продукции в натуральном выражении;

2) p – цена продукции;

3) y – выручка (объем продаж);

4) C – общие (суммарные) затраты;

5) k – переменные затраты на единицу выпуска;

6) b – постоянные затраты;

7) m – удельная прибыль;

8) S – сумма прибыли и постоянных затрат, называемая в финансовом анализе валовой маржой.

Итак, для расчета точки безубыточности необходимо выполнить ряд действий.

1. Изменение величины постоянных затрат в сторону их уменьшения или увеличения можно учесть, исходя из соотношения, характеризующего точку безубыточности:

$$x^0 = \frac{b \pm \Delta b}{p - k} \quad (1)$$

Соответственно, при этом происходит смещение точки безубыточности либо влево, либо вправо.

2. Если объемы реализации изменяются в сторону их увеличения, то новая точка безубыточности x^0 может быть определена следующим образом:

$$\left(\begin{matrix} y = px + \Delta y \\ C = kx + b \end{matrix} \right) \quad (2)$$

Отсюда при $y = C$ можно получить:

$$x^0 = \frac{b \pm \Delta y}{p - k} \quad (3)$$

то есть точка безубыточности смещается за счет параллельного сдвига прямой выручки влево, а запас прочности предприятия увеличивается. Очень часто увеличение объема реализуемой продукции может быть оценено долей (процентом) от их общей стоимости. В этом случае расчет точки x^0 еще более упрощается:

$$y = px + \lambda p * x = (1 + \lambda)y, \quad (4)$$

где λ – доля увеличения реализации.

Отсюда при $y = C$ имеем:

$$x^0 = \frac{b}{(1 + \lambda)p - k} \quad (5)$$

то есть точка безубыточности также смещается влево, однако это смещение обусловлено изменением угла наклона прямой реализации продукции.

3. При изменении величины постоянных затрат и увеличении объемов реализации новая точка безубыточности x^0 находится с учетом способов, рассмотренных в пунктах 1 и 2.

$$x^0 = \frac{b \pm \Delta b}{(1 + \lambda)p - k}$$

При этом положение новой точки x^0 будет определяться соотношением параметров Δb и λ .

3. При использовании кредитов (под оборот) возникает необходимость:

– изменения (увеличения) объемов реализации;

– увеличения постоянных затрат (за счет учета в них процентов за кредит);

– изменения уровня рентабельности к собственным средствам (рассчитывается по формуле финансового рычага с учетом увеличения прибыли).

При реализации малыми предприятиями сценариев первой и второй группы точка безубыточности за счет изменения угла наклона вследствие более эффективного использования ресурсов смещается влево и вниз; при реализации сценариев третьей группы она смещается за счет роста постоянных затрат вверх, а ее горизонтальное смещение (влево или вправо) определяется соотношением затрат и эффектов взаимодействия [6].

После того, как малое предприятие начнет взаимодействие с крупным предприятием, можно будет говорить о дальнейшем расширении производства малого предприятия и возможности выхода на новые зарубежные рынки сбыта продукции.

При расширении рынков сбыта за рубежом малому предприятию необходимо оценивать экономическую целесообразность внешнеторговой сделки. Основным принципом оценки эффективности внешнеторговых сделок является принцип приведения затрат и результатов в сопоставимый вид по объему, качеству, периоду времени. Экономическую эффективность экспорта можно оценить следующим образом:

$$E_x = \frac{I_{cur} + I_n}{C_x} \geq 1,$$

где E_x – экономическая эффективность экспорта, ден. ед.; I_{cur} – гривневый эквивалент перечислений в валютный фонд предприятия, рассчитываемый пересчетом валютной выручки в гривны по рыночному курсу на дату поступления валюты, ден. ед.; I_n – гривневая выручка от обязательной продажи части валютной выручки государству, ден. ед.; C_x – полные затраты предприятия на экспорт, затраты на производство и реализацию продукции, ден. ед.

Экспорт является экономически обоснованным в том случае, если эффективность экспортной сделки выше эффективности реализации данной продукции на национальном рынке.

$$E_x \geq E_n \geq 1,$$

где E_x – эффективность реализации продукции на внутреннем рынке.

$$E_n = \frac{P_n^x - C_n^x}{C_n^x}$$

где P_n^x – стоимость данного количества экспортной продукции во внутренних ценах; C_n^x – затраты на производство экспортной продукции и ее реализацию на внутреннем рынке [8, с. 71–73].

В данном случае имеется в виду бухгалтерский подход, который учитывает только явные выгоды и издержки.

Однако эффект от экспортной сделки может выражаться в таких преимуществах для малого предпринимателя

тельства, как расширение рынков сбыта, приобретение опыта международных операций, приближение масштаба производства к минимальному эффективному масштабу.

Таким образом, при помощи методики, предложенной Т. Дашкевич, можно рассчитать эффективность взаимодействия малых и крупных предприятий в процессе субконтрактации, а также возможность выхода на зарубежные рынки при экспорте продукции.

Выводы. Проанализировав понятие «субконтрактация», ее классификацию, международный опыт применения, а также методику расчета эффективности данного

процесса, можно говорить о результативности этого механизма взаимодействия крупных, средних и мелких промышленных предприятий. Опыт мировых гигантов экономики показывает действенность субконтрактации, а в сложных условиях развития Украины это является особо актуальным. Важными задачами являются выбор модели построения субконтрактных отношений в Украине, решение относительно инфраструктурной поддержки в регионах. Дальнейшего изучения требуют вопросы, связанные с расчетом методики экономической эффективности данного процесса.

Список использованных источников:

1. Rintala P. Hanna Competitive advantage in inter firm cooperation: old and new explanations (Lappeenranta School of Business, Lappeenranta, Finland) / P. Rintala, K. Ellonen // *Competitiveness Review*. – Volume 20. – Issue 5.
2. Николаева Л. Модели инновационного развития регионов / Л. Николаева, О. Кириллова // *Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки*. – 2015. – № 2 (34).
3. Маренный М. Методы финансового анализа кооперационных взаимодействий малых промышленных предприятий / М. Маренный [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cfin.ru/press/afa/2001-3/03.shtml>.
4. Литовченко І. Дослідження поняття «субконтрактація» як сучасної форми виробничої кооперації / І. Литовченко, Я. Хмелярова // *Науковий вісник Херсонського державного університету*. – 2015. – № 11. – С. 75–79. – [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_11/102.pdf.
5. Региональный центр субконтрактации. Организация работы центра: методическое пособие для руководителей региональных центров субконтрактации. – М., 2004.
6. Скопион А. Развитие региональной производственной кооперации и кластерных проектов : дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / А. Скопион. – К., 2008. – 218 с.
7. Гумаргалиев И. Участие крупных отечественных компаний в проектах международной кооперации / И. Гумаргалиев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://sd-inform.org/tribuna/demokratija-i-socialism/sbornik-2-nojabr-2015-g/yeconomika/ilzar-gumargaliev-uchastie-krupnyh-otechestvennyh-kompanii-v-proektah-mezhdunarodnoi-koperaci.html>.
8. Дашкевич Т. Методика взаимодействия малых и крупных предприятий на основе субконтрактации / Т. Дашкевич // *Вестник Брестского государственного технического университета*. – 2012. – № 3. – С. 71–73.

Анотація. У статті розглядаються підходи до трактування поняття «субконтрактація» – однієї з нових форм виробничої кооперації. Обґрунтовується введення в поняття маркетингово-аналітичної функції на основі сучасних інформаційно-комунікативних технологій. Досліджено міжнародний досвід застосування субконтрактних відносин у виробничій кооперації підприємств провідних країн світу. Аналіз дав змогу виділити три моделі субконтрактації, розробити критерії оцінки моделей і дати їх порівняльну характеристику. Виділено наявні методики оцінки ефективності виробничої кооперації промислових підприємств, запропоновано продовжити дослідження з пошуку оптимальних методик оцінки ефективності субконтрактації.

Ключові слова: виробнича кооперація, термін «субконтрактація», взаємодія дрібних і великих підприємств, маркетингово-аналітична функція, міжнародний досвід, моделі субконтрактації, економічна ефективність, інформаційно-комунікативні технології.

Summary. The issues which concerning the interpretation of the term “subcontracting” – one of the new forms of industrial cooperation were discusses. Substantiates an introduction to the concept the marketing and analytical functions on the basis of modern information and communication technologies. International experience of subcontracting relations in manufacturing cooperation between enterprises of the leading countries of the world was investigated. The analysis showed three models of subcontracting. Criteria for models evaluation were improved and conducted comparative characteristics. The existing methods of evaluating the effectiveness of industrial enterprises cooperation of were analyzed. It is proposed to develop research of the looking for the best methods of assessing the subcontracting effectiveness and the ability to apply reviewed methodology for assessing the cost-effectiveness.

Key words: production cooperation, term “subcontracts”, interaction of small and large enterprises, marketing and analytical function, international experience, subcontracting models, economic efficiency, information and communication technologies.

Мазнів Г. Є.

*професор, завідувач кафедри
організації виробництва, бізнесу та менеджменту
Харківського національного технічного університету
сільського господарства імені Петра Василенка*

Заїка С. О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту
Харківського національного технічного університету
сільського господарства імені Петра Василенка*

Гридін О. В.

*старший викладач
кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту
Харківського національного технічного університету
сільського господарства імені Петра Василенка*

Maznev G. E.

*PhD, Professor, Head of Organization
of Production, of Business and Management Department
Kharkov Petro Vasilenko State Technical University of Agriculture*

Zaika S. O.

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Organization
of Production, of Business and Management Department
Kharkov Petro Vasilenko State Technical University of Agriculture*

Gridin O. V.

*Senior Lecturer of Organization
of Production, of Business and Management Department
Kharkov Petro Vasilenko State Technical University of Agriculture*

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ЯК СФЕРА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ

CRISIS MANAGEMENT AS AN AREA OF BUSINESS ADMINISTRATION

Анотація. В умовах загострення конкуренції, зниження платоспроможного попиту, погіршення інвестиційного клімату в країні та в результаті дії інших чинників збільшилася кількість неефективних підприємств, а отже, актуальною є проблема обґрунтування системи антикризового управління, успішне впровадження якої дасть можливість бізнесовим структурам отримати нові перспективи розвитку. Метою дослідження є вивчення причин виникнення кризових ситуацій та розробка пропозицій щодо їх запобігання та усунення. В процесі дослідження встановлено, що на кризовий розвиток діяльності підприємства впливають різні фактори: зовнішні, внутрішні, загальні і специфічні, а напруженими виходу кожної бізнесової структури з кризового становища індивідуальні та залежать від сфери бізнесу, продукції, що виробляється, кон'юнктури ринку, регіональної інфраструктури, системи управління підприємством тощо. При цьому система антикризового управління бізнесовими структурами повинна створювати умови для швидкої реакції на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища, що сприятиме розширенню діапазону вибору варіантів поведінки підприємства в кризі, тобто прийняттю ефективних управлінських рішень.

Ключові слова: антикризове управління, підприємницька діяльність, бізнесові структури, кризові явища, ризик.

Постановка проблеми. Значення бізнесу для країни з ринковою економікою складно переоцінити, адже становлення ринкової економіки неможливе без масового розвитку підприємницького сектору економіки, який спрямовується на насичення ринку товарами і послугами, подолання галузевого та територіального монополізму, розширення конкуренції, впровадження досягнень науково-технічного прогресу, підвищення експортного потенціалу, зміцнення економічної бази місцевих органів влади, розвиток сільської місцевості, вирішення екологічних проблем тощо.

Нині, в умовах загострення конкуренції, зниження платоспроможного попиту, погіршення інвестиційного клімату в країні, а також в результаті дії інших чинників, збільшилася кількість неефективних, неплатоспроможних

підприємств, а отже, актуальною стає проблема теоретичного обґрунтування системи антикризового управління, успішне впровадження якої дасть можливість бізнесовим структурам отримати нові перспективи розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на значну кількість наукових праць зарубіжних і вітчизняних вчених, присвячених питанням розвитку бізнесу, недостатньо дослідженими є засади антикризового управління бізнесовими структурами.

Метою статті є вивчення причин виникнення кризових ситуацій та розробка пропозицій щодо їх запобігання та усунення.

Виклад основного матеріалу. Термін «антикризове управління» виник в першій половині 90-х рр. минулого сторіччя в результаті різкого загострення проблем непла-

тежів, боргів, неспроможності підприємств, хронічної збитковості їх виробничо-торговельної діяльності в умовах неформованого ринку. Водночас криза підприємства є «нормальним явищем» ринкової економіки, в якій за аналогією з дарвінівської теорією виживають найсильніші. Підприємство, яке не відповідає «наколишньому середовищу», має пристосуватися і використовувати свої сильні сторони або припинити свою діяльність [9].

Характерною особливістю ринкової економіки є те, що кризові ситуації можуть виникати на всіх стадіях життєвого циклу підприємства. Короткострокові кризові ситуації не змінюють суті підприємства і можуть бути усунені за допомогою оперативних заходів, а якщо підприємство загалом неефективне, своєчасно не було вжито відповідних заходів щодо ліквідації неефективності, то економічна криза приймає затяжний характер аж до банкрутства. Уникнути кризи або знизити її гостроту можна, якщо вчасно побачити симптоми її настання.

Питання щодо симптомів розвитку кризових явищ є одним з найбільш розроблених як в зарубіжних наукових працях, так і у вітчизняних дослідженнях, присвячених цій проблемі. Майже кожен науковець запропонував свій перелік кризових факторів, висунув цікаві гіпотези та інструментарій розгляду, які заслуговують на увагу [3; 4; 8–12].

У конкурентному середовищі фінансово-господарська діяльність будь-якого підприємства схильна до ризику. Можливість настання кризи визначається ризикованим розвитком окремої бізнесової структури, яка має свій потенціал розвитку, свої умови його реалізації, але водночас вона підпорядковується закономірностям розвитку всієї соціально-економічної системи. Тому діяльність будь-якого підприємства пов'язана з загальними циклами

економіки, але при цьому має власні цикли і свій кризовий розвиток.

На кризовий розвиток діяльності підприємства впливають різні фактори. Вони можуть бути зовнішніми і внутрішніми, загальними і специфічними.

Зовнішні чинники характеризують загальну економічну ситуацію, в якій функціонує підприємство і від якої вона залежить, оскільки є частиною економічної системи. Якщо економіка знаходиться в стані системної кризи, то це відбивається на діяльності окремого підприємства. У кожному конкретному випадку вплив системної кризи на діяльність підприємства виражається по-різному. Сила впливу залежить від розмірів підприємства, сфери його діяльності, а також від його внутрішнього стану: економічний потенціал, професіоналізм управління, персонал, соціальна атмосфера тощо. Підприємство може успішно протистояти впливу зовнішніх кризових явищ або посилювати їх негативні наслідки, виходячи з власних можливостей.

Внутрішні чинники кризового розвитку пов'язані з діяльністю самого підприємства. Ймовірне виникнення такої ситуації, під час якої підприємство входить в глибоку кризу навіть за сприятливих зовнішніх економічних умов. Причинами цього служать внутрішні чинники розвитку: ділові та соціально-психологічні конфлікти, неефективна організація роботи, низький професіоналізм персоналу, застарілі обладнання і технологія, прорахунки у фінансовій стратегії, помилки в обґрунтуванні економічних рішень і виборі курсу дій, невдалий маркетинг тощо. Основні зовнішні та внутрішні фактори, які зумовлюють кризовий стан бізнесових структур, згруповано в таблиці 1 [2].

Таблиця 1

Зовнішні та внутрішні чинники, які спричиняють кризовий розвиток підприємства

Зовнішні фактори		Внутрішні фактори	
Загальноєкономічні фактори розвитку країни	<ul style="list-style-type: none"> – мінливість законодавства, що регулює діяльність суб'єктів бізнесу; – нестабільність податкової системи; – зростання інфляції; – зростання безробіття; – зниження реальних доходів населення. 	Фактори, пов'язані з неефективним маркетингом	<ul style="list-style-type: none"> – помилковий прогноз платоспроможного попиту і обсягу реалізації продукції; – неконкурентоспроможна ціна; – нерациональний асортимент продукції, який зумовлює низький рівень валового прибутку; – високий рівень точки беззбитковості; – дорога і неефективна рекламна кампанія.
Ринкові фактори	<ul style="list-style-type: none"> – зниження ємності внутрішнього ринку; – посилення конкуренції; – зниження активності фондового ринку; – нестабільність валютного ринку; – зростання цін на енергоносії. 	Фактори, пов'язані з низьким виробничим потенціалом	<ul style="list-style-type: none"> – застаріле обладнання та технології; – нерациональна структура витрат; – неефективне управління якістю продукції, що випускається; – відсутність післяпродажного обслуговування; – відсутність досліджень і розробок.
Інші зовнішні чинники, пов'язані зі специфікою діяльності підприємства	<ul style="list-style-type: none"> – політична нестабільність; – погіршення криміногенної ситуації; – стихійні лиха. 	Фактори, пов'язані з неефективним управлінням і неадекватністю персоналу	<ul style="list-style-type: none"> – організаційна структура, яка не відповідає конкурентному середовищу; – нерациональна структура; – неефективне планування і контроль виконання планів; – надлишок персоналу щодо масштабів діяльності; – невідповідність кваліфікації персоналу складності операцій, що виконуються; – конфліктні відносини в колективі.
		Фактори, пов'язані з неефективним фінансовим менеджментом	<ul style="list-style-type: none"> – нерациональна структура капіталу; – економічно недоцільні інвестиційні рішення; – відсутність планування і контролю руху грошових коштів; – сильна залежність від зовнішніх джерел фінансування; – неякісно розроблена інформаційна база; – відсутність моніторингу фінансового стану.

На кожному підприємстві існує своє співвідношення зовнішніх і внутрішніх факторів, що викликають кризовий розвиток. Це подолання має бути предметом спеціального аналізу в практиці антикризового управління.

У процесі перебудови економічної системи нашої країни можна було спостерігати значну диференціацію підприємств за ступенем прояву кризових явищ в їх господарській діяльності. Одні підприємства миттєво опинилися на межі руйнування і були ліквідовані, а інші довго і наполегливо чинили опір впливу зовнішніх факторів кризового розвитку та сьогодні успішно функціонують. Такий стан пояснюється багатьма причинами. Серед них виділяються такі, як професійне управління, вдалий ризик, підвищена ділова активність, наявність антикризової складової в процесі управління. Ці внутрішні чинники протистоять зовнішнім факторам і використовуються для нейтралізації їх негативного впливу на фінансово-господарську діяльність підприємства.

У розумінні кризи велике значення мають не тільки її причини, але й різноманітні наслідки: можливе відновлення підприємства чи його ліквідація, оздоровлення чи виникнення нової кризи. Вихід із кризи не завжди пов'язаний з позитивними наслідками. Існує можливість і консервації кризових ситуацій на досить тривалий час. Взагалі наслідки кризи найтісніше пов'язані з двома факторами: її причинами і можливістю управління процесами кризового розвитку.

Наслідки кризи можуть привести до різких змін чи м'якого тривалого та послідовного виходу. Посткризові зміни в розвитку бізнесових структур бувають довгостроковими і короткостроковими, якісними і кількісними, зворотними і незворотними. Причому вони можуть носити як позитивний, так і негативний характер як для самого підприємства, так і для навколишнього середовища. Тому керівництву необхідно вкрай відповідально підходити до прийняття рішень антикризового характеру, адже небезпека кризи існує завжди, а отже, її необхідно передбачати та прогнозувати.

Антикризове управління буває двох типів:

1) антикризове управління нормально функціонуючим підприємством; таке управління включає в себе профілактику кризи, недопущення її настання, максимальне згладжування циклічних коливань, тобто моніторинг стану факторів кризи, реалізація превентивних заходів щодо настання кризової ситуації;

2) антикризове управління підприємством, яке перебуває в кризі; цей тип управління включає в себе виведення підприємства з кризи, розробку і реалізацію антикризової стратегії, виведення підприємства на нормальний рівень функціонування.

Ключовою основою організації антикризового управління бізнесовими структурами є ряд розроблених на практиці принципів управління кризами:

– рання діагностика кризових явищ у фінансовій діяльності підприємства; оскільки виникнення кризи на підприємстві несе загрозу самому існуванню підприємства і пов'язано з відчутними втратами капіталу його власників, діагностика можливості виникнення кризи повинна проводитися на найбільш ранніх стадіях з метою своєчасного використання можливостей її нейтралізації;

– терміновість реагування на кризові явища; кожна поява кризового явища не тільки має тенденцію до розширення в новому господарському циклі, але й породжує нові супутні йому явища, тому чим раніше будуть застосовані антикризові механізми, тим більше можливостей для відновлення буде мати підприємство;

– адекватність реагування підприємства на ступінь реальної загрози його фінансовій рівновазі; система механізмів з нейтралізації загрози банкрутства здебільшого пов'язана з фінансовими витратами або втратами, при цьому рівень цих витрат і втрат повинен бути адекватний рівню загрози банкрутства підприємства;

– повна реалізація внутрішніх можливостей виходу підприємства з кризового стану; у боротьбі із загрозою банкрутства підприємство повинно розраховувати виключно на внутрішні фінансові можливості [7; 9].

Отже, на думку більшості зарубіжних і вітчизняних вчених, антикризове управління – це:

– аналіз стану макро- та мікросередовища, вибір кращої місії компанії;

– пізнання економічного механізму виникнення кризової ситуації, створення системи сканування зовнішнього і внутрішнього середовищ бізнесових структур з метою раннього виявлення сигналів про загрозу наближення кризи;

– стратегічний контролінг підприємства, розробка стратегії запобігання його банкрутства;

– оперативна оцінка та аналіз фінансового стану підприємства, виявлення можливості настання банкрутства – оперативний контролінг;

– розробка кращої політики поведінки в умовах наявної кризи, виведення підприємства з неї;

– постійний облік ризику підприємницької діяльності, розробка заходів щодо його зниження;

– управління, яке орієнтоване на передбачення небезпеки кризи, аналіз її симптомів, вжиття заходів щодо зниження негативних наслідків кризи, використання чинників кризи для подальшого розвитку підприємства;

– система заходів з діагностики, попередження, нейтралізації, подолання кризових явищ та їх причин на всіх рівнях економіки підприємства [1; 4; 8; 10].

Отже, щоб уникнути наслідків кризи, в бізнесових структурах необхідно використовувати антикризове управління, сутність якого можна визначити в такий спосіб: антикризове управління – це здатність реалізувати оптимальні шляхи виходу з кризової ситуації, визначати пріоритетні цінності підприємства в умовах кризи, координувати діяльність підприємства і його працівників з передбачення кризи, домагатися ефективності їх праці в екстремальних умовах. Тобто антикризове управління – це управління, спрямоване на запобігання або пом'якшення криз, а також на утримання функціонування підприємства в режимі виживання в даний період і вихід підприємства з кризи з мінімальними втратами [14].

Нині механізм антикризового управління реалізується за допомогою таких основних інструментів, що охоплюють всі сфери управлінської діяльності підприємства:

– діагностика фінансового стану та оцінка перспектив розвитку бізнесу підприємства;

– корекція системи управління підприємством;

– впровадження управлінського обліку та контролінгу на підприємстві;

– маркетингові антикризові заходи;

– антикризова інвестиційна політика;

– антикризове управління персоналом;

– стратегічне планування;

– антикризова інноваційна політика;

– антикризовий реінжиніринг бізнес-процесів;

– реструктуризація підприємства.

На думку багатьох вчених, основними напрямками виходу бізнесових структур з кризового становища можуть бути:

- налагодження стійких зв'язків із ринком як ресурсного забезпечення, так і реалізації продукції;
- створення матеріальної основи для підвищення конкурентоздатності підприємства (удосконалення технологій, організації управління);
- розвиток соціальної сфери на основі збільшення доходів і прибутку [1; 15].

Л.А. Лахтіонова вважає, що в системі антикризового управління підприємством особливе місце займають превентивні заходи, спрямовані на попередження росту кризових ситуацій. Для цього повинна постійно проводитися робота керівництва в таких напрямках [6]:

- систематичний аналіз умов зовнішнього простору з метою відстеження симптомів кризи (наприклад, загострення політичної чи зміна економічної ситуації в країні, прискорення інфляційних процесів);
- готовність підприємства до реагування на форс-мажорні ситуації (наприклад, можливість оперативної зміни політики ціноутворення або каналів збуту);
- обмеження економічних витрат в період кризи (наприклад, зміна умов закупівель або поставок груп товарів);
- робота з персоналом (внутрішні програми діяльності, проведення корпоративних тренінгів, заходів, спрямованих на підвищення командної взаємодії та корпоративної культури загалом).

К.Г. Смірнов та Л.С. Селиверстова вважають, що «вибір конкретних механізмів фінансової стабілізації в процесі реструктуризації основних параметрів фінансової діяльності підприємства в умовах його кризового розвитку повинен бути спрямований на поетапне вирішення таких завдань:

- 1) усунення неплатоспроможності;
- 2) відновлення фінансової стійкості;
- 3) фінансове забезпечення стійкого зростання підприємства в довгостроковій перспективі [12].

Ми поділяємо думку А.Д. Чернявського [14], який до загальних шляхів виходу підприємств із кризи відносить:

- підвищення мобільності капіталу підприємства;

- зростання загального рівня конкурентоспроможності шляхом створення і випуску нової продукції;
- удосконалення знань у галузі антикризового управління;
- поліпшення механізму управління фінансовими потоками;
- створення системи маркетингового управління;
- впровадження принципово нових моделей управління;
- розробку ефективної системи мотивації персоналу.

При цьому до основних напрямів подолання кризових явищ належать:

- впровадження інновацій в усіх сферах господарювання;
- інвестування для впровадження інновацій та розвитку підприємництва;
- трансформація організаційних форм управління на всіх рівнях;
- диверсифікація суб'єктів підприємницької діяльності;
- санація підприємств;
- реструктуризація та реінжиніринг діючих підприємств;
- банкрутство підприємства як метод пошуку ефективного власника;
- консалтинг-менеджмент як елемент антикризового управління [14].

Отже, напрями виходу кожної бізнесової структури з кризового становища індивідуальні та залежать від сфери бізнесу, продукції, що виробляється, кон'юнктури ринку, регіональної інфраструктури, системи управління підприємством тощо.

Висновки. Система антикризового управління бізнесовими структурами повинна створювати умови для швидкої реакції на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища, що сприятиме розширенню діапазону вибору варіантів поведінки в кризі, тобто прийняттю ефективних управлінських рішень, формуванню стратегічних орієнтирів і цілей, розробці та впровадженню інноваційних проектів.

Список використаних джерел:

1. Штангрет А.М. Антикризове управління підприємством : [навчальний посібник] / А.М. Штангрет, О.І. Копилук. – К. : Знання, 2007. – 234 с.
2. Баталова Т.Н. Учет и анализ банкротств : [учебное пособие] / Т.Н. Баталова. – Перм : Перм. гос. ун-т., 2009. – 224 с.
3. Захаренко Н.С. Проблеми та заходи щодо антикризового управління підприємствами в нестабільних умовах / Н.С. Захаренко // Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. – 2016. – Т. 21. – Вип. 7 (1). – С. 90–94.
4. Квасній Л.Г. Антикризове управління економічним потенціалом / Л.Г. Квасній, Т.Й. Щербан // Бізнес Інформ. – 2012. – № 5. – С. 248–250.
5. Ладнай М.А. Роль антикризового управління в стабілізації діяльності підприємства / М.А. Ладнай // Управління розвитком. – 2013. – № 14. – С. 4–6.
6. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання : [монографія] / Л.А. Лахтіонова. – К. : КНЕУ, 2001. – 387 с.
7. Финансовый менеджмент организации. Теория и практика / [Н.Н. Никулина, Д.В. Суходоев, Н.Д. Эриашвили]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 422 с.
8. Пащенко О.І. Сутність антикризового управління на підприємстві / О.І. Пащенко // Управління розвитком. – 2013. – № 13. – С. 158–160.
9. Попов Р.А. Антикризисное управление : [учебник] / Р.А. Попов – М. : Высшая школа, 2005. – 429 с.
10. Сергеева О.Р. Можливість криз і необхідність антикризового управління на вітчизняних підприємствах / О.Р. Сергеева // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 1. – С. 70–73.
11. Скопенко Н.С. Сутність та основні етапи антикризового управління / Н.С. Скопенко // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2009. – № 31. – С. 81–84.
12. Смірнов К.Г. Теоретичні засади антикризового управління / К.Г. Смірнов, Л.С. Селиверстова // Технології та дизайн. – 2013. – № 1 (6). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://knuud.com.ua/publications/pdf/TD/2013-1/13skgzau.pdf>.
13. Холод З.М. Антикризове управління – система завчасної діагностики і захисту від кризових ситуацій / З.М. Холод, А.М. Штангрет // Наукові записки. – 2002. – Вип. 5. – С. 124–127.
14. Чернявський А.Д. Антикризове управління підприємством : [навчальний посібник] / А.Д. Чернявський. – К. : МАУП, 2006. – 256 с.
15. Юрик Н.Є. Причини виникнення кризових ситуацій на підприємствах / Н.Є. Юрик // Матеріали XVIII наукової конференції ТНТУ ім. І. Пулюя. – Тернопіль, 2014. – С. 230–231.

Аннотация. В условиях обострения конкуренции, снижения платежеспособного спроса, ухудшения инвестиционного климата в стране и в результате действия других факторов увеличилось количество неэффективных предприятий, а значит, актуальной является проблема обоснования системы антикризисного управления, успешное внедрение которой даст возможность бизнес-структурам получить новые перспективы развития. Целью исследования является изучение причин возникновения кризисных ситуаций и разработка предложений по их предупреждению и устранению. В процессе исследования установлено, что на кризисное развитие деятельности предприятия влияют разные факторы: внешние, внутренние, общие и специфические, а направления выхода каждой бизнес-структуры из кризисного положения индивидуальны и зависят от сферы бизнеса, производимой продукции, рынка, региональной инфраструктуры, системы управления предприятием и др. При этом система антикризисного управления бизнес-структурами должна создавать условия для быстрой реакции на изменения внешней и внутренней среды, что будет способствовать расширению диапазона выбора вариантов поведения предприятия в кризисе, то есть принятию эффективных управленческих решений.

Ключевые слова: антикризисное управление, предпринимательская деятельность, бизнес-структуры, кризисные явления, риск.

Summary. In terms of increased competition, reduced demand, deterioration of the investment climate in the country and as a result of other factors increased the number of inefficient enterprises, and therefore the actual problem is justification crisis management system, the successful implementation of which will enable businesses to gain new prospects. The aim of this study is to examine the causes of the crisis and proposals for their prevention and elimination. The study found that the crisis of the enterprise development is influenced by various factors: external, internal, general and specific, and exit areas of each business structure with the crisis situation and depend on individual business areas, manufactured products, market conditions, regional infrastructure, enterprise management system and more. The system of crisis management business institutions should create conditions for rapid response to changing internal and external environment that would enhance the range of choice of behaviors enterprises in crisis is making effective management decisions.

Key words: crisis management, entrepreneurship, business, crisis, risk.

УДК 330.341.1

Марченко О. І.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Університету державної фіскальної служби України*

Сасенко Я. П.

*студентка
Університету державної фіскальної служби України*

Marchenko O. I.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Economics of Enterprise
University of the State Fiscal Service of Ukraine*

Saienko Y. P.

*Student
University of the State Fiscal Service of Ukraine*

ОГЛЯД ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ІННОВАЦІЯ»

REVIEW OF APPROACHES TO THE DEFINITION OF «INNOVATION»

Анотація. У статті розглянуто й проаналізовано розвиток теоретичних поглядів провідних вчених у теорії інновації. Зазначено відмінності в трактуванні економічної категорії «інновація» основоположниками та представниками сучасності. Досліджено взаємозв'язок між поняттями «нововведення», «новизна» та «інновація». Розглянуто етапи життєвого циклу інновацій.

Ключові слова: інновація, нововведення, новизна, інноваційна діяльність, життєвий цикл інновацій.

Постановка проблеми. У сучасній літературі, як в науковій, так і в публіцистичній, термін «інновація» можна зустріти чи не в кожному абзаці друкованих видань. І кожен автор вкладає у цей термін власне бачення, що іноді є досить суперечливим. У середині ХХ століття цей термін широко використовувався у всіх сферах життєдіяльності суспільства. Дуже важливо підкреслити, що інновації є об'єктом дослідження нових наук.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні основи вивчення інновацій закладено такими всесвітньо відомими вченими-економістами, як П. Друкер, який визначав інновацію як підвищення потенціалу людських та матеріальних ресурсів, М. Кондратьєв, який на основі вивчення кризових явищ в економіці висунув теорію «довгих хвиль», М. Туган-Барановський, який розробив вчення про закономірність циклічності еконо-

мічної динаміки, пов'язаної з періодичністю промислових криз, Й. Шумпетер, який уперше використав у науковому обігу термін «інновація» та показав необхідність її вивчення як комплексного процесу від початкового етапу фундаментальних досліджень до практичного застосування у сфері споживання. Провідними вітчизняними дослідниками у вирішенні згаданої проблеми є В. Александрова, Ю. Бажал, С. Бойко, А. Даниленко, О. Жилінська, М. Крупка, А. Кузнєцова, С. Онишко, М. Туган-Барановський, Л. Федулова.

Постановка завдання. На основі викладеного матеріалу можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в:

- оцінці наукових підходів до визначення поняття «інновація»;
- розкритті сутності та взаємозв'язку понять «новизна», «нововведення» та «інновація»;
- розгляді основних етапів життєвого циклу інновацій.

Виклад основного матеріалу. Єдиний у своєму роді процес, що об'єднує науку, техніку, економіку, бізнес і управління, – це процес розробки і впровадження інновацій. У ньому втілюються ті знання, які компетентний керівник, ефективно працюючий учений, творчий мислячий інженер, розумний урядовець і просто освічений член суспільства повинен мати завтра. Це процес перетворення наукового знання у фізичну реальність, що змінює суспільство. Вивчення інноваційної діяльності підприємства, теоретичні і практичні пошуки можливостей її активізації як на рівні підприємств, так і на рівні держави активно проводяться у всіх країнах світу. Водночас у світовій економічній літературі немає однозначного визначення інновацій, хоча саме поняття «інновація» з'явилося у XIX столітті. Фахівці характеризують інновації по-різному (табл. 1) [8, с. 27].

На основі таблиці 1 можна зробити висновок про те, що упродовж розглянутих у дослідженні етапів теорії інноваційного розвитку різні вчені по-різному підходили до трактування основних економічних категорій і понять, що спричинило неоднозначність їх тлумачення та призвело до певного хаосу в категорійному апараті. Представники сучасної наукової школи також не виробили однозначний підхід до визначення суті інновації як економічної категорії.

Для розуміння ролі інновацій важливим є пізнання їх місця в теорії «довгих хвиль» Миколи Кондратьєва (1892–1938 рр.). Учений встановив, що економічні піднесення та спади, що регулярно відбуваються у країнах із ринковою економікою, перебувають у тісному зв'язку з нововведеннями. Вони змінюють тенденцію господарської кон'юнктури з понижувальної на підвищувальну, викликаючи при цьому утворення хвиль. Подібно до різних типів хвиль нововведення також нерівномірні у часі. Упродовж близько двох десятиліть перед початком «підвищувальної хвилі великого циклу» спостерігається пожвавлення у сфері технічних винаходів, як перед, так і на самому початку «підвищувальної хвилі» відбувається їх широке застосування у сфері промислової практики. Саме внаслідок довгохвильових коливань відбувається зміна лідируючих секторів економіки [6]. М. Кондратьєв вважав, що інновації розвиваються за своїми власними закономірностями, які він поділив на закономірності статички, динаміки і генетики.

Прогнозування інноваційного розвитку економіки на засадах технологічного прориву ґрунтується на теорії «довгих хвиль» М. Кондратьєва [6, с. 147–154], яка доводить, що великі цикли пов'язані з вагомими науково-технічними винаходами або відкриттями вчених, з періодами науково-технічних революцій, зміною технологічної парадигми або якимись іншими видатними подіями в економічному житті суспільства – утвореннями нових країн, ринків тощо. Розвиваючи теорію бізнесових циклів і економічного зростання свого вчителя М. Туган-Барановського (1865–1919 рр.) [14, с. 96–102], який ще у 1894 р. у своїй магістерській роботі, розглядаючи промислові кризи в Англії, довів, що циклічність економічного розвитку визначається обмеженістю позичкового капіталу та особливостями його інвестування в капітальні товари, М. Кондратьєв уперше звернув увагу на залежність між початком «підвищувальних хвиль» великих циклів та появою нових технічних винаходів й впровадженням нових технологій: «Перед початком підвищувальної хвилі кожного великого циклу, а інколи на її самому початку спостерігаються значні зміни в умовах господарського життя суспільства. Ці зміни зазвичай відображені в значущих винаходах та відкриттях, в глибоких змінах техніки виробництва й обміну, в підсиленні ролі нових країн у світовому господарському житті тощо» [6, с. 147–154].

Таблиця 1

Визначення сутності інновації як економічної категорії у межах етапів теорії інноваційного розвитку

Етапи теорії інноваційного розвитку	Представники теорії	Сутність інновації як економічної категорії
Класична теорія інновацій	Й. Шумпетер, В. Зомбарт, В. Мічерліх	Виробнича функція, яка приводить до зміни технології виробництва
Теорія циклів (теорія «довгих хвиль»)	М. Туган-Барановський, А. Шпідгофф, М. Кондратьєв	Джерело циклічного відтворення основного капіталу, яке визначається закономірностями статички, динаміки і генетики, і є поясненням економічного зростання
Неокласичні теорії	С. Кузнєць, Г. Менш, М. Калецькі, В. Хартман, Б. Твісс, Х. Хауштайн	«Головний імпульс» довгострокового економічного розвитку, що виходить від нових споживчих товарів, нових методів виробництва і транспортування, нових ринків, нових організаційних форм у промисловості
Теорія прискорення	П. Друкер	Результат діяльності, основне джерело розвитку підприємництва
Соціально-психологічна теорія	Х. Барнет, С. Вітте, Е. Денісон	Продукт оптимальної взаємодії соціально-психологічних і організаційно-соціологічних факторів людини
Теорія «нової економіки»	Р. Менселл, А. Норман, Д. Ліон, Ю. Яковець, В. Геєць, Ю. Бажал, О. Лапко, С. Онишко, Л. Федулова	Специфічний інформаційний продукт постіндустріальної економіки

На понижуючій хвилі, коли підсилюються кризові явища в економіці, припиняють діяльність підприємства, зростає рівень безробіття, активізується інноваційна й підприємницька активність малих і середніх підприємств, що приводить до появи значної кількості інновацій, що за умови досягнення критичної маси і завдяки впровадженню у виробництво припиняють розвиток кризи і прискорюють початок наступної великої хвилі. Тобто на початку життєвого циклу великих систем важливу роль відіграють науково-технологічні нововведення, що впливають на зміни економічної кон'юнктури, попиту і пропозиції. Виникають кластери інновацій, внаслідок чого реструктуризується економіка: «Протягом приблизно двох – двох з половиною десятиліть перед початком підвищувальної хвилі великого циклу спостерігається пошквалювання у сфері технічних винаходів. Широке застосування винаходів у сфері промислової практики збігається з початком підвищувальної хвилі великих циклів» [5, с. 34].

Термін «кластеризація нововведень» було започатковано Й. Шумпетером (1883–1950 рр.), представником класичної теорії інновацій, після ознайомлення з творчим доробком М. Кондратьєва. Саме новизну Й. Шумпетер вважав вирішальним критерієм під час визначення інновації (нововведення). Він першим серед економістів зробив спробу дослідити можливості здійснення нововведень. Термін «інновація» трактував так: «втілення наукового відкриття технічного винаходу в новій технології або в новому виді виробу» [16, с. 413]. Згідно з теорією Й. Шумпетера найбільш важливими є впровадження нових продуктів і нових методів виробництва. Науковець першим серед економістів визначив відмінність між товарними і технологічними новаціями. Інші комбінації (3–5) він теж пов'язував із впливом технічного прогресу та нововведень. Масова поява «нових комбінацій» за Й. Шумпетером свідчить про початок піднесення економіки.

Продемонструвавши вплив технологічних революцій на економічний розвиток, Й. Шумпетер, як зазначає Ю. Бажал, «встановив тісний зв'язок між упровадженням у виробництво базових науково-технологічних інновацій і довгостроковими коливаннями циклічного розвитку економічних процесів. Згідно з цією теорією однією з центральних категорій є «деструктивне творення», коли базові технологічні інновації водночас руйнують старі галузі виробництва і створюють нові» [3, с. 22].

Представники неокласичних теорій інвестиційного розвитку, а саме М. Калецькі, С. Кузнець, Г. Менш, відводили особливу роль інноваціям в економічних процесах. Відштовхуючись від шумпетерівського пояснення інновації як «головного імпульсу» розвитку, що «виходить від нових споживчих товарів, нових методів виробництва і транспортування, нових ринків, нових організаційних форм у промисловості» [8, с. 14], учені враховували і економічні цикли, в яких інноваційні вибухи є основними детермінантами чергування кризових періодів і періодів розквіту, що визначають моменти виникнення і тривалість цих періодів.

Й. Шумпетер поділяв інновації на первинні (базові) та вторинні (похідні). Первинні (базові) інновації – це ті, що є основою великих винаходів і формують фундамент для виникнення дрібніших за значущістю інноваційних розробок (вторинних (похідних)). Саме базові інновації, що справляють найсуттєвіший вплив на розвиток суспільства, повинні найбільше підтримуватися державою, тоді як уявні інновації, що лише затягують час, слід вилучати із системи державного регулювання [11, с. 13].

Великий внесок у теорію інноваційної діяльності, а отже, у теорію економічного зростання, зробив М. Калецькі

[8, с. 15]. На його думку, забезпечити постійне економічне зростання можна у межах одного циклу товарного обігу, однак внутрішні імпульси самої системи, до яких вчений відносить й інновації, можуть перетворити розвиток економіки з циклічного на стрибкоподібний, причому такий стрибкоподібний розвиток може закріпитися на довгострокову перспективу.

Американський економіст П. Друкер [2] на основі робіт Й. Шумпетера, М. Кондратьєва, М. Калецькі та в результаті аналізу економічної ситуації у США протягом 1980-х рр. зробив висновок про «атипічний цикл Кондратьєва», коли упродовж падіння темпів розвитку традиційних галузей промисловості спостерігалася не стагнація, а економічне зростання, викликане зростанням підприємницької активності. Висновки П. Друкера базувалися на спостереженнях за розвитком підприємництва «за західною моделлю» (США), яке було більш ризиковим і розвивалося більш високими темпами. Висновки, зроблені цим вченим, пов'язали підприємницьку та інноваційну діяльність, стали основою теорії інноваційного підприємництва, або так званої «теорії прискорення», – четвертим етапом розвитку теорії інноваційної діяльності.

Представники сучасної наукової школи також не виробили однозначного підходу до визначення суті інновації як економічної категорії. Упродовж 90-х рр. ХХ століття сформувалася думка про те, що інвестиції та інновації мають однакову природу. Тому ототожнювалися поняття інвестиційної та інноваційної діяльності, методики розрахунку ефективності інвестиційних та інноваційних проєктів. Сьогодні спостерігаються розбіжності під час визначення таких категорій, як «новинка», «нововведення», «інновація». Тому, досліджуючи інноваційну діяльність, потрібно насамперед уточнити категорійний апарат дослідження, його класифікацію, доповнити й дати власне визначення та тлумачення основних термінів і понять.

Тлумачення інновації залежить від методу конкретної науки чи мети дослідження. Слово «innovation» (англ.) утворене з латинського «новація» (новизна, нововведення) і англійського префікса «ін», що означає «в», «введення». Отже, у перекладі з англійської «інновація» означає «введення нового, відновлення». Впровадження нового у господарську практику визначається як нововведення, тобто з моменту прийняття до поширення новація здобуває нову якість і стає інновацією. У 60-ті рр. ХХ століття окремі науковці вважали за потрібне розмежовувати терміни «новація» та «нововведення». Наприклад, П. Лелон ще до 1968 р. зазначав, аналізуючи проблему планування наукових досліджень, що під новацією треба розуміти новий вид продукції, нові методи, технології, а нововведення – це впровадження новацій в економічний цикл. Однак інновація не є синонімом нововведення або новизни, оскільки поняття «новизна» і «нововведення» різняться за своєю етимологічною природою. Сьогодні у деяких випадках автори вітчизняних публікацій із проблем інноваційної економіки зазначають, що поява нових термінів часто зумовлена суб'єктивізмом перекладачів. Наприклад, О. Пампура вважає, що термін «нововведення» – це не що інше, як один з українських варіантів англійського „innovation”, тому немає жодної потреби «шукати відмінності між нововведеннями та інноваціями» [12, с. 35]. Однак інновація, як правильно доводить Ю. Бажал, – «це не просто нововведення, а нова виробнича функція. Це зміна технології виробництва, яка має історичне значення і є необхідною. Інновація становить стрибок від старої виробничої функції до нової, але не кожне нововведення, нове виробництво є інновацією» [1, с. 10].

Науковці, які вивчають інноваційні проблеми, вкладають у поняття «інновація» різний зміст. Зокрема, на думку Ю. Пимошенка, інновація – «результат успішного ринкового обміну ідей на інвестиції для їхньої реалізації» [8, с. 22]. Д. Соколов, А. Титов, М. Шабанова під інновацією (нововведенням) розуміють кінцевий результат створення і впровадження принципово нового чи модифікованого засобу (новинки), що задовольняють конкретні суспільні потреби і дають ряд ефектів (економічний, науково-технічний, соціальний, екологічний) [8, с. 22]. А. Пригожин зазначає, що нововведення зводиться до розвитку технології, техніки, управління на стадіях їх зародження, освоєння, дифузії на інших об'єктах [15, с. 46]. Економісти П. Завлін, А. Казанцев, Л. Мінделі [4, с. 22] вважають, що інновація – це використання у тій чи іншій сфері суспільства результатів науково-технічної діяльності, спрямованих на вдосконалення процесу діяльності чи його результатів. Різні вчені по-різному підходили до трактування основних економічних категорій, що спричинило неоднозначність їх тлумачення та призвело до певного хаосу в категорійному апараті.

Згідно з Законом України «Про інноваційну діяльність» інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [13].

Протікаючи в часі, інновація проходить через ряд стадій, які у сукупності є життєвим циклом. Загалом під життєвим циклом інноваційної розробки розуміють період від зародження ідеї до розробки, створення, поширення, використання та утилізації (занепаду) продукту [7, с. 18].

Життєвий цикл інновацій – це період від зародження ідеї, створення новинки та її практичного використання до моменту зняття з виробництва. За своїм характером життєвий цикл інновації відповідає життєвому циклу товару і проходить етапи розробки, просування на ринок, зростання, зрілості та занепаду, котрі характеризуються різним співвідношенням витрат, пов'язаних із розробленням та виведенням на ринок, і доходів від її продажу. Кожен етап життєвого циклу інновації охоплює кілька етапів, що відрізняються за змістом робіт.

Етап створення інновації включає фундаментальні науково-дослідні роботи (етап 1), що спрямовані на

одержання нових наукових знань та виявлення найбільш істотних закономірностей. Пріоритетне значення фундаментальної науки в розвитку інновацій визначається тим, що вона виступає генератором ідей. Прикладні науково-дослідні (етап 2) та дослідно-конструкторські роботи (етап 3) пов'язані з розробкою нового виду продукції і включають технічне проектування, випуск робочої конструкторської документації, виготовлення та випробування дослідних зразків. Результати інноваційної діяльності фактично реалізуються на етапі 4, що включає впровадження товару на ринок. Очевидно, що на цьому етапі прибутку немає, оскільки витрати перевищують доходи від продажу. Етап зростання є періодом швидкого сприйняття нового товару ринком і швидкого зростання прибутків.

Етап зрілості характеризується уповільненням темпів збуту внаслідок придбання товару більшістю покупців. Товар перестає бути новинкою. Прибуток стабілізується або зменшується у зв'язку зі зростанням витрат на його захист від конкурентів. Цим етапом життєвий цикл інновації фактично завершується. На етапі спаду відбувається різке падіння збуту і зниження прибутків. Товар знімається з виробництва.

Отже, найбільш вразливим з погляду фінансового забезпечення є «витратний» період, під час якого інноваційні витрати ще не компенсуються відповідною віддачею від реалізації інноваційного проекту. Цей період відповідає трьом першим етапам, а також частині 4 етапу – до моменту початку повернення вкладених коштів. Саме у цьому періоді важливіша державна і податкова підтримка інновацій. А тому система інноваційних податкових пільг повинна бути спрямована не тільки на підтримку впровадження інновацій, але й на стимулювання фундаментальних і прикладних дослідно-конструкторських розробок.

Висновки. Проаналізувавши питання становлення та розвитку теорії інновацій, можна стверджувати, що зарубіжними та вітчизняними науковцями багато уваги приділяється дослідженням різноманітних аспектів інноваційної сфери, проте вона потребує подальшого досконалого вивчення.

Таким чином, інновація є кінцевим результатом інноваційної діяльності, який одержав втілення у вигляді нового або удосконаленого продукту, впровадженого на ринку, або удосконаленого технологічного процесу, що використовується в практичній діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Бажал Ю. Економічна теорія технологічних змін / Ю. Бажал. – К. : Заповіт, 1996. – 238 с.
2. Друкер П. Новые реальности в правительстве и политике, в экономике и бизнесе, в обществе и мировоззрении / П. Друкер ; пер. Л. Нахапетян. – М. : СП «Бук Чембер Интернэшнл» : Остожье, 1994. – 377 с.
3. Економічна оцінка державних пріоритетів технологічного розвитку / за ред. Ю. Бажала. – К. : Ін-т економ. прогнозування, 2002. – 320 с.
4. Завлін П. Оценка эффективности инноваций / П. Завлін, А. Васильев. – СПб. : Бизнес – пресса, 1998. – 216 с.
5. Інноваційний розвиток економіки : модель, система управління, державна політика / за ред. Л. Федулової. – К. : Основа, 2005. – 522 с.
6. Кондратьев Н. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные сочинения / Н. Кондратьев. – М. : Экономика, 2002. – С. 147–154.
7. Краснокутська Н. Інноваційний менеджмент : [навч. посібник] / Н. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.
8. Кузнєцова А. Фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності / А. Кузнєцова. – Львів : НАН України, Ін-т екон. прогнозування, Нац. банк України, Львів. банк. ін-т, 2005. – 319 с.
9. Лапко О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання : [монографія] / О. Лапко. – К. : Інститут економічного прогнозування НАН України, 1999. – 253 с.
10. Онишко С. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку : [монографія] / С. Онишко. – Ірпінь : Національна академія ДПС України, 2004. – 434 с.
11. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності : [навч. посібник] / [С. Онишко, Т. Паєнко, К. Швабій]. – К. : КНТ, 2008. – 256 с.
12. Пампура О. Управление инновационным процессом в промышленности / О. Пампура. – Донецк : ЧЭПНАУ, 1999. – С. 35.

13. Про інноваційну діяльність : Закон України від 4 липня 2002 р. № 40-IV (із змінами та доповненнями від 25 березня 2005 р. № 2505-IV) // Сайт Державного агентства України з інвестицій та інновацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.in.gov.ua.
14. Туган-Барановский М. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов / М. Туган-Барановский. – М. : Наука, 1997. – С. 96–102.
15. Фатхутдинов Р. Инновационный менеджмент : [учебник] / Р. Фатхутдинов. – 4-е изд. – СПб. : Питер, 2003. – 400 с.
16. Schumpeter J. The Economics and Sociology of Capitalism / J. Schumpeter. – N. J. : Princeton, 1991. – 413 p.

Анотация. В статье рассмотрено и проанализировано развитие теоретических взглядов ведущих ученых в теории инновации. Указаны различия в трактовке экономической категории «инновация» основоположниками и представителями современности. Исследована взаимосвязь между понятиями «новшество», «новизна» и «инновация». Рассмотрены этапы жизненного цикла инноваций.

Ключевые слова: инновация, нововведение, новизна, инновационная деятельность, жизненный цикл инноваций.

Summary. Development of theoretical looks of leading scientists is considered and analyzed in the theory of innovation. These differences in the interpretation of the economic categories of “innovation” and representatives of the founders of modern times. Intercommunication is investigational between concepts “innovation”, “novelty” and “innovation”. The stages of life cycle of innovations are considered.

Key words: innovation, innovation, novelty, innovative activity, life cycle of innovations.

УДК 338.46:377 U 378

Могилова А. Ю.
*доктор економічних наук,
професор кафедри економічної теорії та маркетингу
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара*
Решетнікова І. В.
*студентка
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара*

Mohylova A. Y.
*Doctor of Sciences (Economics), Professor of Economic Theory
and Marketing Department
Oles Honchar Dnipropetrovsk National University*
Reshetnikova I. V.
*Student
Oles Honchar Dnipropetrovsk National University*

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ НА РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

FEATURES OF MARKETING IN THE EDUCATIONAL SERVICES MARKET

Анотація. У статті проаналізовано сучасний стан ринку освітніх послуг в Україні, виявлено тенденції його розвитку. Визначено відмінності у напрямках фінансових видатків у сфері освіти в Україні та в провідних європейських країнах. Дано рекомендації щодо розвитку науково-дослідної діяльності у ВНЗ через створення вузівсько-промислових дослідницьких центрів. Згідно з моделлю AIDA узагальнено вплив елементів маркетинг-міксу на формування споживачьких уподобань на ринку освітніх послуг. Дано пропозиції щодо розробки комплексу функцій департаменту маркетингу ВНЗ.

Ключові слова: маркетинг, підприємство, освітні послуги, AIDA, маркетинг-мікс, комплекс маркетингу.

Постановка проблеми. Посилення глобалізації та міжнародної інтеграції відбивається у політичній, економічній, правовій, соціальній та інших сферах, що обумовлює трансформацію вимог до функціонування інфраструктурних підприємств та закладів. З цієї причини перед сферою вищої освіти України з'являються нові завдання, найважливішим серед яких є забезпечення виробничих та інфраструктурних галузей висококваліфікованими спеціалістами.

Освіта – це один з основних чинників, що формують суспільство країни та забезпечують його розвиток. Пере-

думовою прогресивного розвитку суспільства є розширене відтворення трудового й освітнього потенціалу країни, який за сучасних умов забезпечується через розвиток системи маркетингу освітніх послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Широке коло проблем на ринку освітніх послуг є предметом досліджень багатьох вчених. За умов споживчоорієнтованої економіки такі українські вчені, як С.В. Білоусова, С.Б. Вільчинська, С.В. Ковальчук, А.Я. Дмитрів, В.В. Зарубіна, А.М. Костюченко, Т.С. Оболенська, В.В. Сиченко,

зробили вагомий внесок у розробку теоретико-методичних основ організації маркетингової діяльності підприємства на ринку освітніх послуг. Але кардинальні зміни в усіх сферах, що мають місце за умов кризового стану економіки країни, посилюють вагомість досліджень, спрямованих на обґрунтування наукових та практичних положень відповідно до сучасних тенденцій.

Метою статті є поглиблення теоретико-методичних підходів до застосування складових комплексу маркетингу у плануванні діяльності підприємств на ринку освітніх послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування сучасного ринку освіти з європейським вектором розвитку розпочалось в Україні на початку 90-х років і було спричинено переходом економіки країни до ринкової та започаткуванням у багатьох ВНЗ платної системи навчання. Відтоді можна простежити розвиток ринку освітніх послуг.

Ринок освітніх послуг – це всі потенційні споживачі, що прагнуть задовольнити свої потреби в освіті, здатні вступити у відносини обміну з продавцем [5]. Є й інше визначення ринку освітніх послуг, згідно з яким вони є складним комплексом економічних відносин суб'єктів економічної системи вищої освіти, що покликаний задовольнити потреби суспільства у фахівців і споживачів в отриманні певної кваліфікації за відповідною спеціальністю [10].

Більшість вчених, що досліджують формування ринкових відносин у сфері освіти, розуміють під поняттям «ринку освітніх послуг» сукупність економічних відносин, які складаються між виробниками (навчальними закладами) і споживачами щодо купівлі-продажу товару «освітня послуга».

Однак є й інші точки зору. Зокрема, В.Т. Александров не розглядає освітню послугу як товар, а характеризує її як процес і дає таке визначення: «освітня послуга – це організований процес навчання для одержання необхідних знань, навичок і вмінь» [1]. На думку таких вчених, як В.О. Сенашенко та Г.Ф. Ткач, освітня послуга – це система знань, умінь і навичок, які набуваються в процесі навчання, а згодом використовуються для задоволення потреб людини, суспільства і держави [6].

Підвищення ефективності функціонування ринку освітніх послуг передбачає запровадження маркетингового підходу в організації діяльності у сфері освітніх послуг.

Маркетинг освітніх послуг – це комплекс дій, спрямованих на створення, підтримку або зміну поведінки цільової аудиторії по відношенню до цих послуг та їх суб'єктів. Освітній маркетинг повинен забезпечувати найбільш продуктивне задоволення потреб: особистості – в освіті; навчального закладу – у конкурентоспроможності на ринку і підвищенні матеріального добробуту викладачів; підприємств та організацій – у кваліфікованому персоналі; суспільства – у розширеному відтворенні трудового й інтелектуального потенціалу країни [3].

На думку Т.О. Ольшанцевої, протягом останніх десятиліть вітчизняний ринок освітніх послуг характеризується кількома основними моделями його розвитку. Наприкінці ХХ ст. на освітньому ринку України панувала модель освіти, орієнтована на виробника (традиційна). ВНЗ розробляли свої навчальні програми та визначали надані ними послуги, виходячи з наявних у них ресурсів. Головним замовником, джерелом фінансування та єдиним споживачем підготовлених спеціалістів була держава. Така орієнтація приводила до протиріч: давалися знання, які не в усьому відповідали реальним запитам споживачів або їх майбутній практичній діяльності.

Друга модель маркетингу в сфері освіти полягає в активній діяльності посередників, які використовують свої технології й активно надають інформацію про освітні послуги. В ролі посередників виступають різні консорціуми, які пропонують на національному ринку програми зарубіжних ВНЗ на правах їхніх представників. Такі організації-посередники детально вивчають особливості попиту на освітні послуги як у своїй країні, так і в Україні. Відомості про рівень підготовки абітурієнтів дали змогу їм успішно відбирати студентів, а також пристосовувати свої програми до конкретних умов національного ринку [2].

Останніми роками з розвитком сучасних інформаційних технологій ініціатива перейшла до самого споживача освітніх послуг. Внаслідок цього сформувалася третя модель ринку освітніх послуг, повністю зосереджена на споживачеві. Виробники послуг повинні формувати свої ресурси з урахуванням потреб і запитів споживачів та інших цільових аудиторій ВНЗ: абітурієнтів, студентів, роботодавців, державних органів освіти та суспільства загалом.

Слід зауважити, що багато навчальних закладів в нашій країні, як і раніше, орієнтуються на традиційну модель освіти, не бажаючи помічати зміни, що відбуваються у світі. ВНЗ не поспішають брати до уваги концепцію маркетингу та необхідність використання його принципів і інструментів; як наслідок, в організаційній структурі університетів відсутні професійні спеціалісти з маркетингу, втрачається багато маркетингових можливостей для кращого задоволення потреб споживачів та цільових аудиторій ВНЗ.

Від розвитку ринку освітніх послуг залежать ступінь професіоналізму і кваліфікації робочої сили та рівень розвитку такого фактору, як праця; розвиток науки і науково-технічного прогресу; виконання соціальної функції держави та ефективність національної економіки країни загалом [2].

Саме тому освітні установи мають усвідомлювати завдання, які стоять перед ними, а саме необхідність опору їх діяльності на маркетингові знання та підходи, здатність пристосовуватися до сучасної економічної ситуації, розуміння ВНЗ свого стану на європейському і світовому ринку освітніх послуг, виявлення, підтримання та розвитку власних конкурентних переваг, зміна ставлення до навчального процесу з боку його основних учасників – виробників і споживачів.

У розв'язанні цих питань доцільним та корисним стане досвід економічно розвинених країн, які забезпечують значні розміри інвестицій у розвиток освіти та щороку збільшують державні витрати на освіту.

У країнах ЄС надається велике значення підтримці обсягів кадрової і матеріально-технічної інфраструктур системи вищої освіти, що позначається у відповідних витратах на їх утримання.

За обсягами державного фінансування вищої освіти у відсотку ВВП Україна посідає одне з перших місць у Європі, тобто знаходиться на рівні скандинавських країн, які є лідерами у витратах на освіту. Проте цей факт можна пояснити функціонуванням в Україні переважно державних закладів освіти, а не приватних, як в багатьох інших країнах. Як видно з таблиці 1, в середньому країни ЄС витрачають 1,3% ВВП з державного бюджету на вищу освіту. В Україні у 2015 році цей показник становив 2,3% ВВП, в 2013 і 2014 роках він був на рівні 2%. Випередила Україну тільки Данія – 2,41% ВВП.

Показник фінансування освіти у відсотку ВВП демонструє, яке значення держава надає сфері освіти на фоні загального розподілу ресурсів.

Таблиця 1

Державні витрати на вищу освіту,
% від ВВП у 2015 році [9]

Країна	Населення у віці до 19, %	Державні витрати на освіту, % від ВВП	Державні витрати на вищу освіту, % від ВВП
Данія	24,4	8,8	2,41
Естонія	21,2	6,09	1,34
Італія	19,0	4,7	0,84
Латвія	20,1	5,01	0,8
Литва	22,2	5,38	1,27
Німеччина	18,8	5,06	1,34
Польща	21,8	5,1	1,07
Угорщина	20,8	5,12	0,98
Україна	20,4	7,4	2,3
Фінляндія	22,9	6,84	2,18
Франція	24,8	5,86	1,3
Чехія	20,1	4,38	0,96

Видатки Державного бюджету України на сферу освіти протягом останніх 5 років мали тенденцію до зростання. За період 2010–2015 років обсяг цих видатків збільшився майже втричі і досягнув 28,8 млрд. грн. Бюджетні видатки на освіту спрямовуються на фінансування загальної середньої освіти (42% від всіх витрат), вищої освіти (30%), дошкільної освіти (11–12%) та професійно-технічної (в межах 6%). Приблизно 4% займають видатки на позашкільну освіту та заходи із позашкільної роботи з дітьми, близько 1% витрачається на післядипломну освіту. Проте явно скорочується обсяг видатків на програми матеріально-технічного забезпечення освітніх установ, фундаментальні та прикладні дослідження й розробки у сфері освіти.

При цьому понад 90% державних інвестицій в освіту спрямовуються на поточні видатки, а саме виплату заробітної плати, оплату комунальних послуг, харчування тощо [9].

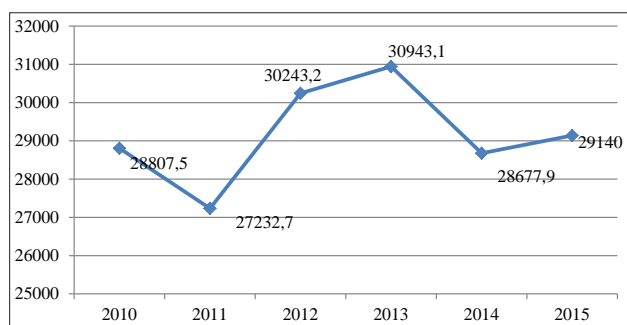


Рис. 1. Видатки Державного бюджету України на сферу освіти (млн. грн.) [11]

Необхідно визначити відмінності у напрямках фінансових видатків у сфері освіти в Україні та в інших європейських країнах. В країнах ЄС у середньому 25% усіх витрат ВНЗ спрямовуються на науково-дослідну діяльність, наприклад, у Швеції, Швейцарії, Великобританії рівень витрат на дослідження перевищує 45%. В Україні цей показник знаходиться на рівні 3%, хоча згідно із Законом «Про освіту» рівень витрат на дослідження повинен бути не менше 10% від загальних державних витрат на вищу освіту. А саме науково-дослідна робота формує потенціал майбутнього розвитку науки і освіти загалом.

Ця значна різниця порівняно з рівнем витрат в розвинутих країнах позначилася на стані науково-дослідної діяльності українських ВНЗ.

Ще однією відмінною рисою фінансування освіти у країнах ЄС є підтримка бізнесом науково-дослідних підрозділів університетів. Останніми роками це джерело фінансування науки набуває популярності, тим самим зміцнюючи відносини між бізнесом та університетами. В Україні ж така практика сьогодні не має широкого поширення. А отже, можна зробити висновок про наявну розбіжність пропозицій освітніх послуг університетів та наявних вимог/потреб бізнесу.

Досвід розвинених країн засвідчує, що процес інтеграції науки та бізнесу є домінуючим. Відбувається пошук плідного співробітництва освіти, виробництва із новітніми технологіями та обладнанням і бізнесу, який вкладає свої кошти в підготовку студентів, що сприяє ефективному розвитку суспільства. Зміцнення такої взаємодії допомагає проводити спільні бізнес-проекти, розвивати сучасні наукові напрями у ВНЗ, проводити наукові дослідження і розробки, сприяє професійному розвитку та мобільності студентів як працівників [4].

Створення вузівсько-промислових дослідницьких центрів за участю держави може стати ефективною формою державної підтримки інноваційної та наукової діяльності під час розробки концепції науково-технологічного та інноваційного розвитку України. При цьому необхідно стимулювати об'єднання фінансових ресурсів та матеріально-технічної бази промисловості із кваліфікованими кадрами ВНЗ. Засобами такого стимулювання можуть бути фінансування початкових витрат вузівсько-промислових центрів за рахунок коштів державного бюджету, видача підприємствам-учасникам безкоштовних ліцензій на використання розроблених винаходів та відкриттів, спрощення процедури видачі ліцензій з використанням явочної (а не перевіркою) системи.

Подібні крупномасштабні інституціональні та організаційно-економічні перетворення, в основі яких лежить формування нових коопераційних зв'язків, що забезпечать можливість реалізації перспективних науково-технічних програм розвитку виробництва, забезпечать активне перепрофілювання багатьох підприємств, корінне реформування виробництва та структурні зрушення в економіці України.

За умов постійного зростання конкуренції серед вітчизняних ВНЗ, активного поширення власних освітніх програм закордонними ВНЗ, ускладнення демографічної ситуації, скорочення обсягів бюджетного фінансування з причини економічної кризи у країні вітчизняні ВНЗ стикаються із проблемою залучення необхідної кількості студентів для забезпечення потенційно можливого обсягу слухачів за наявними освітніми програмами. Саме тому розробка стратегії розвитку ВНЗ має ґрунтуватися на комплексному використанні різних підходів та методів планування, одним із яких є маркетинговий підхід.

Формування комплексу освітніх послуг ВНЗ, адекватного наявній ринковій ситуації, можливе шляхом проведення маркетингового аналізу за такою схемою (що, на жаль, не є широко розповсюдженим серед вітчизняних ВНЗ): збір інформації від споживачів, її обробка та аналіз, наступні зміни відповідно до отриманих від споживачів даних, передача рекламної інформації споживачам з використанням інтегрованих каналів маркетингових комунікацій (рис. 2) [7].

Слід зазначити, що для застосування цієї схеми не обов'язково потрібні значні фінансові ресурси або залучення відповідної служби.



Рис. 2. Модель управління інформацією як елемент маркетингової діяльності освітнього закладу [7]

Сутність маркетингу освітніх послуг полягає в максимальному задоволенні індивідуальних потреб споживачів освітніх послуг щодо особистого та професійного зростання та підвищенні особистої цінності людини, внаслідок чого відбувається відтворення загального інтелектуального потенціалу суспільства. Тому дослідження споживачів – безпосередніх одержувачів освітніх продуктів – є основою маркетингу освіти.

Споживачами ринку освітніх послуг є абітурієнти, студентів та їхні батьки. Крім того, ВНЗ прямо або опосередковано контактують з іншими суб'єктами, а саме організаціями і підприємствами, які працевлаштовують випускників ВНЗ та забезпечують місцями для проходження студентами виробничої та переддипломної практики, видавництвами газет та журналів, національними бібліотеками тощо.

На виході інформація спрямовується за інтегрованими каналами комунікацій. Для забезпечення успішного функціонування навчального закладу недостатньо лише розробити якісні освітні програми і послуги та зробити їх доступними для цільових споживачів. Обов'язковими є контакти з громадськістю, інформування про напрямки діяльності, цілі, пропозиції і проблеми, що викликають інтерес споживачів до навчального закладу.

Інформація, необхідна для прийняття рішення, розрізняється залежно від суб'єкта інформування. Тому першочерговим є розподіл аудиторії на цільову і нецільову. Цільова аудиторія ВНЗ, як і у будь-якої компанії, поділяється на дві групи: внутрішню, що включає співробітників та членів їхніх сімей, і зовнішню, до якої належать споживачі освітніх послуг і контрагенти. Важливим вважаємо розмежування факторів впливу на абітурієнтів та їхніх батьків. Варіативність факторів прийняття рішення представниками цих двох груп обумовлює необхідність застосування різних стратегій позиціонування. Найважливішим питанням, що турбує батьків, є якість навчання та оплата освітніх послуг. Для абітурієнтів важливою буде така інформація, як транспортне розташування, бібліотечно-інформаційний центр, наявність гуртожитків, спортивних секцій тощо. Саме ці виявлені потреби мають бути основою позиціонування ВНЗ та його освітніх послуг.

Вітчизняні науковці, такі як Т.Є. Оболенська, В.В. Сиченко, проводили дослідження маркетингу освіти через розгляд основних складових комплексу маркетингу «5Р» (товар, ціна, місце, просування, люди) [8; 10]. Розглянемо, яким чином ці елементи маркетинг-міксу впливають на формування споживачьких уподобань на ринку освітніх послуг. Скористаємося для цього моделлю AIDA, яка була розроблена у 1896 році Ел. Левісом. AIDA – це модель поведінки споживача під час прийняття позитивного рішення про покупку товару. За ланцюжком AIDA = А – увага (attention), І – інтерес (interest), D – бажання

(desire), А – дія (action) досліджують формування суспільної думки на цільовому ринку.

Увага. Привернення уваги до навчального закладу означає забезпечення обізнаності про ВНЗ певної кількості потенційних клієнтів. На цьому етапі особливої уваги потребує створення комплексу рекламних засобів, які несуть певну інформацію про ВНЗ. Це може бути інформація щодо терміну навчання, наявних спеціальностей, кількості місць

державного замовлення, місцезнаходження ВНЗ.

Інтерес. Це найбільш складний етап. На етапі формування інтересу споживача необхідно стимулювати його до того, щоб він виявив зацікавленість до товару або послуги. Для державних ВНЗ такими засобами формування інтересу споживачів можуть бути поширення інформації про участь навчального закладу у соціально-культурних проєктах міста, міжнародне співробітництво з відомими закордонними ВНЗ, професійна практика студентів закордоном, співпраця з національними компаніями та підприємствами-роботодавцями.

Бажання. Під впливом одержаної інформації формується бажання. Особливістю ринку освітніх послуг є те, що саме бажання отримати вищу освіту є об'єктивним фактором, необхідним фактором при цьому є переконання споживачів у виборі послуг певного ВНЗ. Фактично навчальний заклад повинен переконати споживача в тому, що повністю здатний задовольнити його бажання і потреби як мінімум очікуваною мірою.

Дія. Завершальним етапом є дія, точніше, поштовх до дії. Цей етап дуже важливий, адже клієнт повинен вступити до конкретного навчального закладу, поки у нього є бажання, створене на попередньому етапі, інакше воно зникне, або клієнт може обрати інший ВНЗ. На цьому етапі необхідно використовувати комплекс додаткових стимулів.

Висновки. Таким чином, сутність маркетингу освітніх послуг полягає у максимальному задоволенні потреб замовників: окремої людини – в одержанні освіти, підприємств та організацій – у зростанні кадрового потенціалу, суспільства – у розширеному відтворенні сукупного особистісного й інтелектуального потенціалу. Для досягнення цієї мети необхідна взаємодія всіх сторін.

Упровадження системи маркетингу в навчальному закладі означає, по суті, філософію ринкових стосунків в системі освіти, де забезпечується взаємодія споживачів, посередників і виробників освітніх послуг і освітніх продуктів в умовах ринку та вільного вибору.

Маркетингова орієнтація закладу може бути першим етапом для створення департаменту маркетингу, який буде виконувати функції розробки і впровадження заходів щодо створення і підтримання відповідного іміджу навчального закладу, виявлення освітніх послуг, що користуються і будуть користуватися попитом на ринку, здійснення маркетингових досліджень і розробок, активної комунікаційної діяльності, обґрунтування цін на освітні послуги, враховуючи величину та динаміку платоспроможного попиту, контроль за виконанням розроблених рекомендацій іншими підрозділами освітньої установи. Саме на деталізацію комплексу завдань в межах реалізації кожної із зазначених функцій доцільно спрямувати подальші дослідження цієї науково-практичної проблеми організації маркетингу у сфері освітніх послуг.

Список використаних джерел:

1. Александров В.Т. Освітня послуга: суть та моделі якості / В.Т. Александров // Освіта і управління. – 2006. – № 1. – С. 156–164.
2. Білоусова С.В. Маркетинг освітніх послуг: стан, тенденції, перспективи / С.В. Білоусова // Бізнес-Навігатор. – 2015. – № 1 (36). – С. 39–43.
3. Вільчинська С.Б. Сфера освітніх послуг як об'єкт маркетингу відносин / С.Б. Вільчинська, С.В. Ковальчук // Формування ринкової економіки : зб. наук. пр. – Спец. вип. Маркетингова освіта в Україні. – К. : КНЕУ, 2011. – С. 14–25.
4. Дмитрів А.Я. Характеристика особливостей освітньої послуги з погляду маркетингу / А.Я. Дмитрів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/11323/7.pdf>.
5. Зарубіна В.В. Сутність та специфіка маркетингу освітніх послуг в Україні / В.В. Зарубіна // Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції / за заг. ред. О.В. Прокопенко, О.В. Люльова. – Суми, 2014. – Т. 2. – С. 157–158.
6. Карпюк О.А. Теоретичні аспекти ринку освітніх послуг / О.А. Карпюк // Наука й економіка. – 2009. – № 2 (14). – С. 297–299.
7. Костюченко А.М. Специфіка маркетингу освітніх послуг та сучасні проблеми освіти в Україні в умовах ринкового середовища / А.М. Костюченко // Вісник Донецького університету економіки та права. – 2012. – № 2.
8. Оболенська Т.Є. Маркетинг освітніх послуг: вітчизняний та зарубіжний досвід / Т.Є. Оболенська. – К. : КНЕУ, 2001. – 208 с.
9. Орлова І.М. Фінансування системи вищої освіти: світова практика і українське сьогодні / І.М. Орлова // Популярна економіка: моніторинг реформ. – 2012. – № 13. – С. 1–13.
10. Сиченко В.В. Сутність та особливості маркетингу освітніх послуг в Україні / В.В. Сиченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/2/10.pdf>.
11. Видатки Державного бюджету України // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Анотація. В статтю проаналізовано сучасний стан ринку освітніх послуг в Україні, виявлені тенденції його розвитку. Визначено особливості напрямків фінансових витрат в сфері освіти в Україні та в провідних європейських країнах. Дані рекомендації по розвитку науково-дослідницької діяльності в університетах через створення вузівсько-промислових дослідницьких центрів. Згідно моделі AIDA визначено вплив елементів маркетинг-микса на формування споживачьких переваг на ринку освітніх послуг. Дані пропозиції по розвитку комплексу функцій департаменту маркетингу університету.

Ключевые слова: маркетинг, підприємство, освітні послуги, AIDA, маркетинг-микс, комплекс маркетингу.

Summary. The article analyzes the current state of the education market in Ukraine, tendencies of its development. Identified differences in the directions of financial expenses in the field of education in Ukraine and in the leading European countries. The recommendations on the development of research activities at universities through the creation of college and industrial research centers. According to the AIDA model determined the effect of the elements of the marketing mix in the formation of consumer preferences in the market of educational services. Proposals for the development of the complex of the university marketing department functions.

Key words: marketing, enterprise, educational services, AIDA, marketing mix, marketing mix.

Мягких І. М.

*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національного авіаційного університету*

Слюсар Л. А.

*студентка
Національного авіаційного університету*

Myagkyh I. M.

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of the Department of Finance, Accounting and Audit
National Aviation University*

Sliusar L. A.

*Student
National Aviation University*

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ОПЛАТИ ПРАЦІ ТА КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НА СУЧАСНИХ АВІАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

INNOVATIVE APPROACHES OF WAGES AND STAFFING IN MODERN AVIATION ENTERPRISES

Анотація. У статті проведено дослідження рівня оплати праці працівників цивільної авіації в Україні, його порівняння із розвинутими країнами світу, зокрема країнами Європи. Визначено роль та значення інноваційних підходів до оплати праці та кадрового забезпечення на сучасних авіаційних підприємствах відповідно з європейськими стандартами.

Ключові слова: оплата праці, цивільна авіація, пілоти, бортопровідники, інновації, кадрове забезпечення, європейські стандарти, система KPI (Key Performance Indicators).

Постановка проблеми. Основним мотиваційним засобом, який суттєво впливає на кількість та якість роботи працівника на підприємстві, є його оплата праці.

На сучасному етапі перед більшістю успішних авіаційних підприємств постає проблема щодо пошуку інноваційних форм стимулювання праці. Головним орієнтиром цього етапу є перехід від класичних погодинних і відрядних оплат до принципово інших систем винагород – «мотивація працівника – справедлива винагорода».

Застосування інноваційних форм оплати праці дає змогу авіаційному підприємству ефективно використовувати трудові ресурси, контролювати діяльність працівників, а також стимулювати якість праці працівників, що позитивно впливає на конкурентоспроможність, розвиток та досягнення високих економічних результатів господарюючих суб'єктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Варто зазначити, що пошуки шляхів інноваційних підходів до оплати праці останнім часом досліджуються багатьма вітчизняними й зарубіжними науковцями, серед яких слід назвати таких, як, зокрема, В. Абрамов, А. Базилук, С. Бандур, Д. Богиня, О. Грішнова, О. Головка, С. Гончарова, В. Гриньова, М. Долішній, В. Данюк, А. Колот, Е. Лібановай, Т. Момот, І. Петрова, В. Сладкевич, В. Новіков, В. Онікієнко, А. Чухно.

Однак, незважаючи на активні наукові пошуки й напрацювання, проблема справедливої та вмотивованої оплати праці в нинішніх умовах економічних труднощів, наявних суперечностей у регулюванні ринку праці, сфері зайнятості є безумовно актуальною і потребує подальшого дослідження.

Метою статті є визначення ролі та значення інноваційних підходів до оплати праці працівників цивільної

авіації України, а також проведення порівняння рівня заробітної плати з іншими країнами.

Виклад основного матеріалу. Вихід України на міжнародну арену цивільної авіації розпочався зі вступом до Міжнародної організації цивільної авіації (ІКАО). Це був крок у світову інтеграцію авіаційного простору, який відкрив для нашої країни нові напрями та шляхи розвитку у сфері авіації.

Україна як член ІКАО долучилася до світового товариства щодо регулювання та контролю безпеки польотів, використання повітряних ліній для економічного та соціального розвитку, а також конструювання, експлуатації повітряних суден, як власних, так і орендованих. Проте не лише техніко-економічна складова інтеграції України в світову авіатранспортну систему є визначальною у «європейському векторі».

Соціальна сфера є не менш важливою, тому серед соціальних пріоритетів для України залишається гідний рівень оплати праці, а прагнення до євроінтеграції робить його обов'язковою умовою інтеграції. Гідна оплата праці виступає необхідним атрибутом захисту прав кожної працюючої людини. Це право гарантує не лише Конституція України, але й стаття 4 Європейської соціальної хартії «Право на справедливий винагорода на працю».

Головними пріоритетами соціальної сфери цивільної авіації України виступають:

– питання соціального захисту всіх категорій працівників цивільної авіації, а саме пілотів, бортопровідників, інженерів з технічного обслуговування повітряних суден, інженерів з технічного планування обслуговування повітряних суден, техніків об'єктивного контролю, диспетчерів планування та забезпечення польотів, а також керівників рятувально-пошукових служб та служб управління безпекою польотів;

- питання підвищення рівня заробітної плати до міжнародного рівня;
- питання посилення охорони праці;
- питання врегулювання системи соціального страхування;

– питання надання державної підтримки у вигляді додаткових соціальних пільг [3, с. 2].

Отже, вдосконалення системи оплати праці працівників цивільної авіації є одним із невід’ємних напрямів розвитку та росту цивільної авіації в Україні загалом.

Сьогодні, згідно з галузевою угодою Міністерства транспорту та зв’язку України, Асоціацією «Аеропорти України», Фондом державного майна, а також профспілками, для авіаційних підприємств встановлено, що оплата праці льотного складу управління та експлуатації повітряних суден визначається як законодавчо-нормативною базою, так і колективним договором підприємства, в якому прописується система оплати праці спеціалістів льотних підрозділів підприємства.

Більшість авіакомпаній України оплату праці таких спеціалістів льотної служби, як пілоти та бортпровідники, здійснює за нальотом “block time”, що включає час не тільки фактичного польоту, але й час від моменту включення двигунів і до моменту їх повного вимкнення. В деяких авіакомпаніях розрахунок цього нальоту і фактичну оплату за нього проводять на основі «завдання на політ», “journey log”, дані в яке вноситься виключно капітаном повітряного судна, зазначаючи в ньому не лише час вильоту та прильоту в аеропорт, але й кількість палива: фактично використаного та залишок, склад екіпажу: командир повітряного судна, другий пілот, бортпровідники та інженери з технічного обслуговування повітряних суден.

Під час обслуговування повітряних суден (ПС) інженерами з технічного обслуговування ПС (на борту літака в процесі польоту) оплата праці цих працівників визначається так: тарифна ставка працівника + ((50% від 1 тарифної години працівника) x на кількість годин нальоту даною особою на борту літака)).

Спеціалісти льотних підрозділів, льотних служб, які використовують постійно в роботі іноземні мови, можуть розраховувати на десятивідсоткове підвищення свого посадового окладу, якщо це буде передбачено у колективному договорі.

Окрім оплати за льотні години, колективним договором прописується надання додаткової відпустки за роботу зі шкідливими та важкими умовами праці відповідно до кількості годин нальоту, але не більше 32 календарних днів згідно із Законом України «Про відпустки». Приклад порядку надання додаткової відпустки працівникам вітчизняної авіакомпанії «Дарт», безпосередньо зайнятим роботами на борту повітряних суден (ПС), за наявності відповідної кількості налітаних годин за робочий рік наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Порядок надання додаткової відпустки працівникам льотного складу авіакомпанії ТОВ «Дарт»

№ п/п	Кількість налітаних годин за робочий рік	Кількість днів додаткової відпустки
1	від 50 до 100 годин	4
2	від 101 до 200 годин	7
3	від 201 до 300 годин	11
4	від 301 до 400 годин	18
5	від 401 до 500 годин	25
6	більше 500 годин	32

Для нарахування додаткової відпустки начальник штабу льотної служби подає до бухгалтерії підприємства довідку про наліт годин, на основі якої складається наказ «Про надання відпустки» та відбувається бухгалтерський розрахунок грошової компенсації.

Згідно з даними Державної служби статистики України «середня заробітна плата в Україні (без урахування Криму, Севастополя та частини зони антитерористичної операції) у грудні 2015 року склала 5 230 грн., що на 16,3% більше, ніж у листопаді минулого року» [1, с. 1].

Відповідно до офіційно опублікованих даних Державної служби статистики України працівники авіаційної галузі мають найвищу в середньому по країні місячну заробітну плату: 21 628 гривень. Тоді як найнижчий рівень зарплат в останньому місяці 2015 року становив лише 2 524 грн. у працівників поштових відділень та кур’єрської доставки. На перший погляд здається, що працівник авіаційної галузі «має бути задоволеним», адже отримує найвищі доходи по Україні. Проте це так лише виглядає офіційна сторінка Укрдержстату. Якщо ж провести порівняльний аналіз доходів працівників авіаційної галузі не всередині по Україні, а в рейтингу країн Європи, то можна побачити, що заробітна плата вітчизняних пілотів та бортпровідників виглядає такою ж жалюгідною, як заробітна плата працівників пошти.

Згідно з даними рекрутингового агентства “Smart Solutions” середня зарплата пілотів в Україні коливається в межах від трьох до п’яти тисяч доларів залежно від того, яка саме кількість польотів за відповідний місяць буде виконана. З урахуванням максимально допустимої норми перельоту заробітна плата пілота може досягати десяти тисяч доларів. Високі як на мірки українських реалій зарплати не рівняються із європейськими стандартами оплати праці.

Наведемо для прикладу німецьку авіакомпанію “Lufthansa”, яка входить до складу засновників найбільшого у світі авіаційного альянсу. Якщо пілот отримує ранг командира повітряного судна, то він може розраховувати на заробіток у сто тисяч євро на рік, тоді як український капітан повітряного судна – лише у десять тисяч євро на рік [2, с. 1].

Зарплата бортпровідника-стажера в авіакомпанії “Lufthansa” становить близько півтори тисячі євро на місяць, при цьому він має підйомний бонус у розмірі 16,3%, а також фіксовані відпускні 1 022 євро. В Україні на зарплату такого рівня може претендувати лише бортпровідник з досвідом на міжнародних рейсах [2, с. 2]. Крім того, пілоти мають досить широкі права на соціальні послуги та пенсію за вислугою років.

Якщо взяти як приклад найбільшу авіакомпанію України, а саме «Міжнародні авіалінії України» (МАУ), то можна побачити, що інформацію щодо заробітної плати не розголошують, посилаючись на те, що це є комерційною таємницею. Згідно з даними ДФС (Державної Фіскальної Служби України) саме ця компанія є найбільшим платником податків.

Для України принципово важливим є вихід на рівень європейського стандарту оцінки робочої сили, оскільки робоча сила в Україні є недооціненою порівняно з середньою в ЄС і Єврозоні вдвічі, а порівняно з Бельгією, Францією, Швецією – в 4 рази. Тому більшість авіакомпаній в Україні орієнтується на європейські стандарти оплати праці своїх працівників. Вони почали акцентувати увагу на цілеспрямованій мотивації персоналу, розуміючи те, що мотивований працівник спроможний приносити набагато більше прибутку та економічної вигоди для підприємства.

Отже, традиційні методи оплати праці, такі як тарифна або відрядна система, мають відійти у минуле, оскільки вони не спроможні впровадити елемент мотивації, адже передбачають гарантовані виплати, дискримінуючи при цьому ідею справедливої винагороди.

XXI століття – епоха нових досліджень та розробок. Інноваційні підходи до оплати праці вітчизняних компаній України повинні бути зорієнтовані на застосування системи KPI (*Key Performance Indicators*) – системи показників, які дають змогу проаналізувати діяльність співробітників за допомогою певних ключових факторів.

Проте однією із серйозніших відмінностей є те, що показники ефективності роботи кожного окремого співробітника, як правило, прив'язують до загальних KPI по всій авіакомпанії (такими показниками виступають прибуток, рентабельність або капіталізація).

Мета системи KPI полягає в тому, щоб зробити так, щоб функції співробітників різних служб не були суперечливими і не гальмували роботу фахівців з інших підрозділів. Кожен працівник вносить вклад в загальну справу, працює на досягнення поставлених перед ним цілей і в результаті отримує бонуси за їх виконання, тобто кожний працівник, згідно з цією системою, є окремим, невід'ємним елементом загальної структури управління.

Робота в системі KPI дає змогу фахівцям краще розуміти, що їм потрібно робити, щоб бути ефективними. Під ефективністю розуміється не тільки обсяг робіт, виконаний за одиницю часу, але й користь, отримана компанією від діяльності співробітника.

В кожному структурному підрозділі KPI встановлюються загальні показники, а потім вони «дробляться» на більш дрібні – персональні. Проте ключових показників для кожного окремого підрозділу не повинно бути більше 3–5, чітко сформульованих KPI. Головним завданням є те, щоб можна було легко виміряти та перевірити ефективність кожного з показників.

Перевага цієї системи оплати праці полягає у визначеності та перспективності.

Так, наприклад, працівник авіакомпанії, по-перше, знає, що він мотивований на досягнення певного результату, при цьому він ознайомлений з критеріями оцінки трудової діяльності; по-друге, має певні цілі і завдання, а по-третє, має встановлені для нього конкретні терміни виконання.

Отже, цей приклад показує чітку визначеність персоналу, крім того, персонал авіаційного підприємства знає, що він не тільки здатний отримати премію, але й має можливість отримати кар'єрне підвищення на підставі досягнутих результатів. Це є ще однією перевагою такої системи оплати праці – перспективністю.

Таким чином, система KPI націлена на постійне підтримання зворотного зв'язку – «менеджмент обізнаний про зайнятість окремо взятих підрозділів, про їхні успіхи,

керівники підрозділів знайомі з роботою конкретної людини».

Проте при всіх зазначених перевагах спостерігається відсутність універсальності. KPI як система оплати праці ідеальна для стандартизованих процесів. Крім цього, вона прив'язана до прибутку підприємства, тому не зовсім зрозуміло, яким чином оцінювати роботу підрозділів, які не впливають безпосередньо на цей фактор. Постійне прагнення підтримувати зворотний зв'язок передбачає додаткові тимчасові витрати, які можуть зашкодити робочому процесу.

Невід'ємною складовою цієї системи є концепція загального управління якістю, що працює на підставі двох механізмів. Один з них – це Quality Assurance (QA), що означає «спрямований конкретно на контроль якості», підтримує необхідний рівень якості та його гарантування клієнтам компанії. Другий механізм спрямований на підвищення якості – Quality Improvements (QI). Він заснований на ідеї, що якість повинна не тільки бути стабільною, але й весь час підвищуватися, прагнути до нових висот, тим самим підвищувати рівень гарантій. Ці два механізми, працюючи одночасно, постійно розвивають і удосконалюють бізнес.

Отже, ця концепція спрямована на планомірне досягнення поставлених завдань організації завдяки безперервному поліпшенню роботи.

Висновки. Таким чином, проведено дослідження рівня оплати праці працівників цивільної авіації в Україні, а також його порівняння із розвинутими країнами світу, зокрема країнами Європи, свідчать про те, що рівень оплати праці знаходиться на низькому рівні, спостерігається відхід від класичних погодинних і відрядних систем оплати праці та переходу до принципово інших систем оплати праці, зокрема застосування системи оплати праці KPI.

Традиційні методи оплати праці, такі як тарифна або відрядна система, вже давно мають відійти у минуле, адже вони не спроможні впровадити елемент мотивації, оскільки передбачають гарантовані виплати, дискримінуючи при цьому ідею справедливої винагороди.

Сьогодні більшість авіакомпаній в Україні орієнтовані на європейські стандарти оплати праці своїх працівників, де основна увага приділяється мотивації персоналу, розуміючи те, що мотивований працівник спроможний принести набагато більше прибутку та економічної вигоди для авіаційного підприємства.

Інноваційний підхід до оплати праці є стимулом та високою мотивацією для працівників у вдосконаленні своїх професійних навиків, здібностей, а також в досягненні високих ефективних кінцевих результатів в процесі виконання поставлених завдань.

Важливим та надзвичайно актуальним завданням сьогодні постає система перебудови організації заробітної плати, приведення її рівня до соціальних стандартів та гарантії гідного та справедливого рівня.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України. Офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Асоціація консалтингових фірм: «Українські авіаперевізники отримують одну із найменших заробітних плат у світі» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://acf.ua/news_galuz/ukra%D1%97nski-aviapracivniki-otrimuyut-odnu-z-najmenschix-zarplat-u-sviti.
3. Концепція розвитку цивільної авіації в Україні. Офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1587-96-%D0%BF/page>.

Аннотация. В статье проведено исследование уровня оплаты труда работников гражданской авиации в Украине, его сравнение с развитыми странами мира, в частности странами Европы. Определены роль и значение инновационных подходов к оплате труда и кадрового обеспечения на современных авиационных предприятиях в соответствии с европейскими стандартами.

Ключевые слова: оплата труда, гражданская авиация, пилоты, бортпроводники, инновации, кадровое обеспечение, европейские стандарты, система KPI (Key Performance Indicators).

Summary. The article conducted a study on the level of civil aviation labor payment of workers in Ukraine and their comparison with the developed countries of the world, including Europe. And identify the role and importance of innovative approaches to pay and staffing at the modern aviation facilities in line with European standards.

Key words: wages, civil aviation, pilots, flight attendants, innovation, staffing, European standards system KPI (Key Performance Indicators).

УДК 338.431

Несен А. В.

*аспірант кафедри економічної теорії
Харківського національного аграрного
університету імені В.В. Докучаєва*

Nesen A. V.

*Postgraduate Student at Department of Economic Theory
Kharkov National Agrarian University
named V.V. Dokuchaev*

ФОРМУВАННЯ БАГАТОВАРІАНТНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОГО МЕХАНІЗМУ В ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

FORMATION OF MULTIPLE ADMINISTRATIVE MECHANISM IN THE ACTIVITIES OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Анотація. У статті розкриваються суть, складові та основні елементи створення багатоваріантного механізму реалізації завдань управління аграрним підприємством в умовах ринкової економіки. Доведено необхідність використання гнучкого механізму управління підприємством для забезпечення його високої конкурентоздатності. Описано алгоритм удосконалення організаційно-управлінського механізму.

Ключові слова: управління, методи управління, організаційно-економічний механізм, виробництво, ефективність.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки одним із актуальних питань для керівників підприємств є формування економічного механізму, спроможного забезпечити ефективність управління та конкурентоспроможність підприємства. Механізм управління розглядають як складову, багатовекторну, різнопланову та гнучку частину системи управління, що забезпечує дієвий вплив на фактори, стан яких обумовлює результат діяльності об'єкта управління. Причому, якщо йдеться про внутрішні фактори діяльності підприємства, слід використовувати поняття «механізм управління підприємством», якщо про зовнішні – «механізм взаємодії з іншими підприємствами і організаціями».

Оскільки природа внутрішніх факторів управління підприємством є різноманітною, слід виділяти певні види механізмів управління. Основними видами механізмів управління виступають організаційні, економічні, структурні механізми, механізми організації управління, технічні й адміністративні, інформаційні механізми. Впровадження ефективного механізму управління діяльністю підприємства є одним з основних шляхів підвищення ефективності виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження щодо доцільності застосування методів управління з метою підвищення ефективності виробництва на підприємстві свідчать про те, що в умовах ринкової економіки найбільш дієвими для стимулювання раціональної виробничої діяльності є економічні методи управління. Дослідженням цієї наукової проблеми займалися Н.М. Бондар, А.Е. Воронкова, О.С. Іванілов, Т.П. Макаровська, О.М. Паламарчук, Л.І. Шваб [1–8] та інші вчені. Більшість науковців спирається на оцінку окремих методів, тоді як динамічно змінюване ринкове середовище, в якому функціонує сучасне підприємство, вимагає їх системного та багатоваріантного використання, що й зумовило проведення нашого дослідження.

Метою статті є визначення напрямів удосконалення багатоваріантності реалізації господарського управління підприємством, підходів до їхнього вдосконалення з метою підвищення ефективності діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу. В умовах ринкової економіки метою будь-якого виробництва є одержання максимально можливого прибутку, тому впевнено можуть роз-

будувати свою виробничо-фінансову діяльність тільки ті підприємства, які отримують від неї найвищий економічний результат. Ті ж підприємства, які працюють неефективно, з низьким рівнем рентабельності або й взагалі збитково, нежиттєздатні. Вони обов'язково розоряються й припиняють своє існування. Щоб цього не допустити, необхідно виявляти та включати в роботу підприємства резерви виробництва, раціонально й ефективно використовувати матеріальні, трудові та фінансові ресурси, природні багатства, а також ефективно їх узгоджувати, тобто управляти ними.

До основних методів управління відносяться адміністративні, економічні та організаційні.

1. Адміністративні методи управління – це організаційно-розпорядчі методи, що охоплюють відносини у сфері управління організацією і є сукупністю прийомів, впливів, які базуються на використанні об'єктивних організаційних відносин між людьми та загальноорганізаційних принципів управління. Адміністративні методи ґрунтуються на силі та авторитеті влади, тобто наказах, постановках, розпорядженнях, вказівках, інструкціях, і дають змогу регламентувати діяльність, забезпечують організацію нормативами й підтримують трудову дисципліну [1, с. 46].

2. Економічні методи управління – це методи, які реалізують матеріальні інтереси участі людини у виробничих процесах (будь-якій іншій діяльності) через використання товарно-грошових відносин. Ці методи мають два аспекти реалізації. Перший аспект характеризує процес управління, зорієнтований на використання створеного на загальнодержавному рівні економічного сегменту зовнішнього середовища. Суть цього аспекту полягає у формуванні системи оподаткування суб'єктів господарювання; визначенні дієвої амортизаційної політики, яка сприяла б оновленню (відтворенню) матеріальних і нематеріальних активів підприємства; встановленні державою мінімального рівня заробітної плати та пенсій. Другий аспект економічних методів управління пов'язаний з управлінським процесом, орієнтованим на використання таких різноманітних економічних важелів, як, зокрема, фінансування, кредитування, ціноутворення, штрафні санкції [2, с. 194].

3. Організаційні методи управління – це комплекс способів і прийомів впливу на працівників, що ґрунтуються на використанні організаційних відносин та адміністративній владі керівництва. Усі організаційні методи управління поділяють на регламентні й розпорядчі.

Зміст регламентних методів полягає у формуванні структури та ієрархії управління, делегуванні повноважень і відповідальності певним категоріям працівників фірми, визначенні орієнтирів діяльності підлеглих, наданні методично-інструктивної та іншої допомоги виконавцям. Розпорядчі методи управління охоплюють поточну (оперативну) організаційну роботу і базуються, як правило, на наказах керівників підприємств (організацій). Вони передбачають визначення конкретних завдань для виконавців, розподіл цих завдань між ними, контроль виконання, проведення нарад з питань поточної діяльності фірми (підприємства, організації).

Управлінський механізм повинен бути зорієнтований на гнучке використання всіх методів управління в тісній їх взаємодії в процесі діяльності підприємства, що забезпечує найбільш позитивні результати господарської діяльності [3, с. 195]. За сучасних умов посиленої конкуренції запорукою успішності може бути лише безперервне зростання ефективності діяльності, що вимагає безперервного вдосконалення управління підприємством. Воно має відбуватися за такими основними напрямками:

- вдосконалення організаційної структури управління підприємством;
- оптимізація організації менеджменту та бізнес-процесів через поліпшення системи планування, обліку і контролю за основними показниками діяльності підприємства;
- вдосконалення управління виробничими ресурсами та запасами;
- підвищення ефективності управління інноваційними процесами на підприємстві, поліпшення якості виготовленої продукції.

Удосконалення організаційної структури підприємства означає, зокрема, необхідність встановлення оптимальної чисельності управлінського апарату, а також чисельності працівників виробничих підрозділів згідно з потребами підприємства.

Поліпшити систему планування, обліку і контролю за основними показниками діяльності підприємства можна за допомогою широкого і всебічного впровадження обчислювальної техніки, розвитку комп'ютерних мереж зв'язку, застосування сучасних програмних засобів, технологій управління та інформаційних технологій. Насамперед це стосується системи організації фінансового менеджменту, бюджетування, управління фінансовими потоками та витратами.

Удосконалення управління виробничими ресурсами і запасами означає раціональне використання всіх видів матеріальних ресурсів, застосування енергозберігаючих технологій, регулювання виробничих запасів згідно з прогресивними нормами [3, с. 33].

Реалізація зазначених напрямів приведе або до реформатування, або до вдосконалення організаційно-економічного механізму управління, що містить у собі такі компоненти, як принципи та завдання управління, методи, форми й інструменти управління, організаційна структура управління підприємством та його персоналом, інформація та засоби її обробки. В структурі організаційно-економічного механізму управління слід виділяти три системи: систему забезпечення, функціональну систему, цільову систему [4].

Система забезпечення складається з підсистем правового, ресурсного, нормативно-методичного, наукового, технічного, інформаційного забезпечення управління підприємством. Функціональна система включає підсистему планування, організації, мотивації, контролю та регулювання. Цільова система містить у собі цілі та основні результати діяльності підприємства, а також критерії вибору й оцінки досягнення певних цілей і результатів діяльності підприємства.

Зміст та кількість підсистем у кожній із систем організаційно-економічного механізму управління підприємством залежить від типу підприємства, сфери і масштабів діяльності, ступеня впливу зовнішнього середовища і результатів діяльності підприємства та інших факторів.

Формування багатоваріантного організаційно-економічного механізму управління підприємством можна розглядати як складову частину та ієрархічний рівень в єдиній ієрархії всіх механізмів функціонування підприємства. Він містить певну сукупність організаційних і економічних важелів, які впливають на економічні й організаційні параметри процесу управління з метою забезпечення ефективності та отримання конкурентних переваг [4].

Загалом формування організаційно-економічного механізму управління підприємством відбувається згідно із загальними принципами управління:

- врахування дії економічних законів ринкових відносин, що дасть змогу підвищити ефективність використання ресурсів підприємства;

- врахування дії законів організації структур і процесів, що дасть змогу підвищити якість управління;
- дотримання вимог сукупності наукових підходів до управління;
- орієнтація на певні ринки та потреби;
- застосування сучасних інформаційних технологій для системної і комплексної автоматизації управління;
- застосування сучасних методів аналізу, прогнозування, нормування, оптимізації;
- орієнтація на кількісні методи оцінки, контролю і оперативного управління підприємством;
- застосування в системі управління стратегічного маркетингу, мотивації та регулювання [5].

Формування системи управління з використанням гнучкої багатоваріантної стратегії реалізації поставлених перед підприємством цілей – основа швидкого і ефективного реагування на змінювані умови господарської діяльності. Методичний підхід до вдосконалення організаційно-економічного механізму управління підприємством передбачає послідовність дій за такими етапами.

1. Моніторинг соціально-економічного розвитку підприємства. На цьому етапі шляхом використання спеціальних методів дослідження необхідно здійснити комплексний аналіз результатів господарсько-фінансової діяльності підприємства, вивчити динаміку найважливіших кількісних і якісних показників. Це так званий індикатор визначення наявних проблем, тенденцій розвитку та подальших перспектив функціонування підприємства, що є основою процесу вдосконалення механізму управління.

2. Діагностика функціонування організаційно-економічного механізму управління підприємства. Для її проведення пропонується використовувати метод аналізу ієрархій, оскільки він враховує як кількісні, так і якісні параметри діяльності підприємства. Метою проведення діагностики є визначення результату функціонування організаційно-економічного механізму, виявлення слабких місць і недоліків у його структурі та функціональних зв'язках між елементами. За отриманими результатами діагностики можна визначити ступінь недосконалості механізму, виявити її причини та окреслити можливі напрями вдосконалення.

3. Оцінювання можливостей удосконалення організаційно-економічного механізму управління. Цей етап передбачає пошук можливостей, сукупність яких дасть змогу оптимізувати механізм для досягнення ним мети функціонування. Здійснення цього процесу базується на оцінці експертів, у ролі яких мають виступати фахівці-практики різних рівнів управління. На основі отриманих результатів діагностики діючого механізму управління діяльності підприємства визначають можливі напрями його вдосконалення.

4. Розробка програми вдосконалення організаційно-економічного механізму управління підприємством. Це детально розроблений план заходів, яких має бути вжито на підприємстві, оцінювання потенціалу та визначення змісту робіт і відповідальності за їх виконання. Зміст програми обумовлюється результатами оцінювання можливостей удосконалення механізму управління.

5. Оцінювання запропонованих змін організаційно-економічного механізму управління підприємством. Залежно від отриманого результату оцінювання можливі такі управлінські дії в практиці суб'єктів господарювання: 1) імплементація програми вдосконалення за умови отримання позитивного результату, оцінювання запропонованих змін, що матиме наслідком перехід безпосередньо до наступного етапу; 2) коригування розробленої програми вдосконалення; 3) доопрацювання розробленої програми,

зокрема повторне оцінювання можливостей удосконалення та внесення відповідних коректив.

6. Упровадження програми вдосконалення організаційно-економічного механізму управління підприємством. Варто виокремити застосування принципу «точно в строк», що є особливо важливим у реалізації програми вдосконалення механізму управління підприємством. Важливими на цьому етапі є підтримка організаційної культури та популяризація змін серед працівників підприємства для формування сприятливого середовища і підтримки впевненості в досягненні поставленої мети.

Запропонований методичний підхід до вдосконалення організаційно-економічного механізму управління підприємством приведе до підвищення його ефективності [6].

Реалізація принципів формування та підходів до вдосконалення багатоваріантної реалізації організаційно-економічного механізму управління підприємством має здійснюватися через:

- визначення інноваційної стратегії розвитку підприємства з урахуванням вимог раціонального використання ресурсів;

- розробку диференційованої системи стандартів підприємства щодо витрат ресурсів на одиницю виготовленої продукції;

- удосконалення системи зовнішньої та внутрішньої звітності підприємства з метою збору та аналізу інформації, що відображає поточний стан та результати впровадження заходів з підвищення ефективності виробництва на різних етапах життєвого циклу продукції;

- запровадження системи контролю за виконанням вимог з раціонального використання ресурсів, встановлених підприємством, на кожній стадії виробництва;

- вдосконалення системи прогнозування та планування витрат на підприємстві відповідно до системи внутрішньозаводських стандартів та досягнутих результатів (з систематичним корегуванням стандартів підприємства, якщо досягнуті результати дають змогу зробити їх більш чіткими);

- формування системи фінансування інноваційних заходів (пошук джерел фінансування, визначення оптимальних з точки зору співвідношення результатів та витрат заходів);

- формування системи регулювання за допомогою різних методів управління: економічних – запровадження комплексу економічних санкцій (заохочень) для працівників у разі невиконання (виконання, перевиконання) ними вимог плану щодо підвищення ефективності виробництва на підприємстві; адміністративних – застосування заходів адміністративного впливу до порушників встановлених вимог; соціально-психологічних – морального стимулювання; причому перевага має бути надана саме економічним методам регулювання як найбільш дієвим у ринкових умовах [7, с. 13].

Певні сукупності заходів з вищевказаних напрямів мають формувати окремі цикли вдосконалення організаційно-економічного механізму управління підприємством, в результаті сам процес удосконалення стає перманентним.

Оцінка ефективності діяльності підприємств здійснюється за допомогою різних аналітичних прийомів з урахуванням специфіки виробництва, його організації на конкретному підприємстві [1, с. 34].

Сама проблема підвищення ефективності господарської діяльності суб'єктів господарювання завжди посідала важливе місце серед актуальних проблем економічної науки. Зацікавленість нею існує на різних рівнях управління економікою – від власників приватного під-

приємства до керівників держави. Необхідність оцінки ефективності діяльності підприємства визначається значною роллю процесу регулювання ефективності в розвитку підприємства та гармонійному забезпеченні інтересів його власників, персоналу та держави. Аналіз ефективності господарської діяльності підприємства – це процес дослідження та визначення умов її здійснення і результатів з метою виявлення резервів.

Власне, визначення ефективності виробництва полягає в оцінці його результатів з урахуванням витрат, що дали змогу одержати ці результати. Процес виробництва здійснюється через поєднання факторів виробництва: засобів праці, предметів праці, робочої сили. Крім того, на виробництво впливають також певні організаційні, управлінські, технологічні та інші фактори. Тому за оцінку витрат логічно взяти оцінку всіх названих ресурсів. Отже, ефективність підприємства – це комплексна оцінка кінцевих результатів використання необоротних і оборотних активів, трудових і фінансових ресурсів та нематеріальних активів за певний період часу [8, с. 499].

Ефективність підприємства значною мірою залежить від управління його діяльністю. В багатьох випадках під-

вищення ефективності підприємства є наслідком удосконалення управління ним.

Висновки. Ефективність підприємства значною мірою залежить від управління його діяльністю. В багатьох випадках підвищення ефективності підприємства є результатом удосконалення управління ним. Удосконалення організаційно-економічного механізму управління підприємством через багатоваріантність управлінських підходів передбачає послідовність дій за такими етапами: моніторинг соціально-економічного розвитку підприємства; діагностика функціонування організаційно-економічного механізму управління підприємства; оцінювання можливостей удосконалення організаційно-економічного механізму управління; розробка програми вдосконалення організаційно-економічного механізму управління підприємством; оцінювання запропонованих змін організаційно-економічного механізму управління підприємством; упровадження гнучких програм вдосконалення організаційно-економічного механізму управління підприємством. Лише швидка реакція в управлінні на зовнішні та внутрішні зміни може забезпечити його високу ефективність в умовах ринкового господарювання.

Список використаних джерел:

1. Воронкова А.Е. Діагностика стану підприємства: теорія і практика : [монографія] / А.Е. Воронкова. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 448 с.
2. Іванілов О.С. Економіка підприємства / О.С. Іванілов. – К. : ЦУЛ, 2009 – 728 с.
3. Макарівська Т.П. Економіка підприємства / Т.П. Макарівська, Н.М. Бондар. – К. : МАУП, 2003. – 297 с.
4. Паламарчук О.М. Сутність та формування організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства / О.М. Паламарчук // Економічний вісник університету ПХДПУ. – 2011. – № 17. – С. 23–31.
5. Русин-Гриник Р.Р. Сутність та структура організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства / Р.Р. Русин-Гриник // Науковий вісник НЛТУ. – 2010. – Вип. 20.5. – С. 240–247.
6. Бучковська Х.А. Формування організаційно-економічного механізму регулювання діяльності підприємства / Х.А. Бучковська // Науковий вісник ДонНТУ. – 2013. – № 2. – С. 18–22.
7. Вовк Ю.М. Організаційно-економічний механізм управління раціональним використанням ресурсів / Ю.М. Вовк // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2011. – Вип. 1 (4). – С. 11–16.
8. Шваб Л.І. Економіка підприємства / Л.І. Шваб. – К. : Каравела, 2005. – 568 с.

Анотація. В статтю розкриваються суть, составляющие и основные элементы создания многовариантного механизма реализации заданий управления аграрным предприятием в условиях рыночной экономики. Доказана необходимость использования гибкого механизма управления предприятием для обеспечения его высокой конкурентоспособности. Описан алгоритм усовершенствования организационно-управленческого механизма.

Ключевые слова: управление, методы управления, организационно-экономический механизм, производство, эффективность.

Summary. In the article reveals the essence, and basic elements of creating multiple mechanism of the objectives of agricultural enterprises in the market economy. Proved the need for flexible management mechanism now to ensure its high competitiveness. Characterized the algorithm improving organizational and management mechanism.

Key words: administration, management methods, organizational and economic mechanism, production, efficiency.

Ненно І. М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та управління
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

Nyenno I. M.
Candidate of Economic Science, Associate Professor,
Associated Professor at Department of Economics and Management
Odessa I. I. Mechnikov National University

ДИНАМІЧНИЙ ТА ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ МОРСЬКИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПОРТІВ

DYNAMIC AND COMPARATIVE ANALYSIS OF THE SEA TRADE PORTS BUSINESS-MODELS

Анотація. У статті розглянуто науково-методичні підходи до формування бізнес-моделі. Досліджено компонентну структуру бізнес-моделі. На прикладі морських торговельних портів України проведено динамічний та порівняльний аналіз бізнес-моделей. Розраховано елементи декомпозиції показників бізнес-моделі: валова маржа, ефект від комерційних і управлінських витрат, ефект від фінансової діяльності, податковий ефект, управління грошовими коштами, управління дебіторською заборгованістю, управління запасами, управління іншими оборотними активами, управління основними засобами, управління іншими необоротними активами, боргове навантаження, рівень безвідсоткових зобов'язань у власному капіталі. Проведено візуалізацію, динамічний та порівняльний аналіз бізнес-моделей.

Ключові слова: бізнес-модель, рентабельність власного капіталу, морський торговельний порт.

Постановка проблеми. Підвищення конкурентоспроможності підприємств та створення доданої вартості ними привертають увагу науковців та практиків в контексті принципів та структури організації бізнесу. Одним із основних винаходів для вирішення цієї задачі стала концепція бізнес-моделі підприємства. Найбільш дієвими, ефективними та довгостроково прибутковими стають організації, які спираються на правильно обрані бізнес-моделі із відповідною компонентною структурою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення бізнес-моделей підприємств було започатковане в 1990-х роках. З часом актуальність цієї концепції тільки підвищується (як з боку вчених, так і з боку практиків менеджменту). Дослідження бізнес-моделей відбувається із використанням описових та конструктивних визначень. Конструктивні зосереджуються на побудові системи (А. Остервальдер, І. Пінє, Н. Стрекалова, Т. Вашакмадзе), тоді як описові встановлюють характеристики цього поняття (Р. Аміт, С. Зотт, Дж. Ліндер, Р. Розенблюм, Г. Сміт, С. Шафер). В обох випадках бізнес-модель описує, як саме компанія здійснює свій бізнес з метою створення додаткової вартості. Низка авторів розглядає зовнішній вплив на сучасні бізнес-моделі економічного оточення, досліджує їхні характеристики. Увагу Г. Чесбро, Л. Швайцер, Д. Дебелака, Р. Слівоцькі, Л. Фролової, Ф. Симановського привертають класифікаційні підходи до типізації бізнес-моделей. Невирішеною проблемою досі є впровадження практичного підходу до аналізу бізнес-моделі.

Метою статті є вдосконалення практичного підходу до розробки бізнес-моделі морського торговельного порту. Для досягнення мети послідовно вирішується низка завдань, зокрема аналіз структури бізнес-моделі; розрахунок ключових показників декомпозиції бізнес-моделі морських торговельних портів України та їхній порівняльний аналіз; візуалізація бізнес-моделей за допомогою ерцгам.

Виклад основного матеріалу. Для практичного використання бізнес-моделі конкретизуємо її поняття та кри-

терії формування. На думку Л. Боссіді та Р. Чарана, під терміном «бізнес-модель» слід розуміти дуже давню аналітичну методичку, яка дає реальну можливість охопити повною мірою ті процеси, завдяки яким вдається заробляти гроші [1, с. 16]. Повна та ефективна бізнес-модель можлива тільки за умови гармонізації зовнішнього оточення та фінансових цілей зі внутрішніми можливостями за допомогою так званої ітерації [1, с. 17]. Ітерація відбувається на регулярних засіданнях зі спрямування стратегії компанії. Бізнес-модель дає можливість формувати цілісну картину бізнес-реальності. Автори виділили шість звичних поведінкових моделей, які найчастіше є причиною невдач протягом спроб оцінки дійсності. Це такі моделі, як неповна інформація, вибіркове сприйняття, підміна дійсного бажаним, страх, емоційне осліплення, нереальні прогнози ринкової ситуації. Новітніми факторами зовнішнього впливу є:

1) існування економік-зомбі; Йозеф Шумпетер впровадив термін творчої деструкції капіталізму для опису процесу заміни некомпетентних чи відсталих компаній на більш нових та енергійних гравців, проте ми є свідками державно-приватної підтримки збанкрутілих компаній, зокрема в транспортно-логістичній сфері, де заємодавці готові за допомогою кредитно-лізингових інструментів поживлявати зомбі-підприємства із надлишковими невикористаними виробничими потужностями, тоді як ефективні державні підприємства приватизуються;

2) посередники-вбивці, якими є масові роздрібні торговці в електронній комерції.

О. Березной підкреслює міждисциплінарний характер поняття «бізнес-модель», яким пояснює його недостатню пропрацьованість в літературі з економічної теорії, теорії стратегії й організації, де згадують бізнес-модель без наведення точного визначення [2, с. 66]. Таке визначення включає низку конкретних та основоположних для кожної компанії характеристик: 1) способі створення споживчої вартості та доставки її до цільової

групи споживачів; 2) спосіб генерації прибутку; 3) спосіб використання наявних ресурсів та процесів для стійкої взаємодії механізмів створення споживчої вартості та генерації прибутку, а також забезпечення стійких конкурентних переваг. Він наголошує на відмінності бізнес-моделі від інших інструментів конкурентної боротьби, таких як зменшення цін, послідовне вдосконалення продукту чи випуск на ринок нової продукції. Він вважає, що саме бізнес-модель дає системні зміни, які не обмежуються торгівельною маржею.

У методології систем цим поняттям характеризують «спеціально синтезований для зручності досліджень об'єкт». «Бізнес-модель – сукупність способів ведення бізнесу в компанії (її структура, продукція, способи доставки і обслуговування товарів, підвищення ринкової вартості), правил ведення цього бізнесу, що лежать в основі стратегії компанії, а також критеріїв визначення ділових показників. В бізнес-модель компанії включаються всі ділові функції і всі функціональні взаємостосунки усередині організації. Сюди входять і приватні структури – фінансова модель, організаційна модель, модель збуту продукції, клієнтська модель, виробнича модель, модель дистрибуції, модель постачання тощо. В результаті виникають складні взаємозв'язки і взаємодії між цими моделями і навіть компонентами усередині них» [3].

Узагальнюючи підходи до визначення бізнес-моделі, А. Слівоцькі відзначив, що найбільші відмінності в трактуванні терміна «бізнес-модель» виникають у людей, орієнтованих на технологію, і у людей, орієнтованих на бізнес. Для респондентів, орієнтованих на клієнта, «модель бізнесу – це те, як компанія вибирає споживача, формулює і розмежовує свої пропозиції, розподіляє ресурси, визначає, які задачі вона зможе виконати своїми силами і для яких доведеться привертати фахівців із сторони, виходить на ринок, створює цінність для споживача і одержує від цього прибуток» [4, с. 9]. Для респондентів, орієнтованих на процеси / ролі (підхід, направлений всередину організації), «бізнес-модель – це опис підприємства як складної системи із заданою точністю. В рамках бізнес-моделі відображаються всі об'єкти, процеси, правила виконання

операцій, наявна стратегія розвитку, а також критерії оцінки ефективності функціонування системи».

У.Ч. Ким та Р. Моборн у роботі «Стратегія блакитного океану» [5] вважають, що світовий діловий простір можна розподілити на дві частини. Червона частина – це вже відомі наявні ринки. Блакитний простір є вільним від конкуренції, бо в ньому попит може бути створений. Завдання підприємства, яке діє на просторі блакитного океану, – це одночасне досягнення диференціації та скорочення витрат. Ними пропонується інструмент «стратегічна канва», яким вимірюється цінність для споживача. Канва включає такі параметри: популярність, час існування, комфортність використання, функціональність, безпека, якість роботи, актуальність, кількість рекламних банерів, розповсюдженість, дизайн. Для коригування кривої цінності використовується інструмент «модель чотирьох дій» (див. рис. 1).

	Зменшення витрат	Створення цінності
Радикальна дія	Скасувати	Створити
Часткова дія	Знизити	Підвищити

Рис. 1. Модель чотирьох дій в бізнес-моделюванні

Побудова нової кривої потребує відповіді на чотири питання:

- 1) вплив яких факторів необхідно значно знизити порівняно з наявними в галузі стандартами;
- 2) які фактори впливу, що вважаються природними в галузі, варто скасувати під час планування розвитку;
- 3) вплив яких факторів слід значно підвищити порівняно з наявними в галузі стандартами;
- 4) які фактори, що не пропонувалися в галузі раніше, слід створити.

Ключовою пропозицією авторів є відмова від стратегії завоювання долі ринку. Лідери ринку дотримуються власної логіки інновації цінності.

А. Слівоцькі у роботі «Міграція цінності. Що буде із Вашим бізнесом післязавтра?» [6] досліджує, як мігрує цінність внаслідок змін бізнес-моделей. Він визначає біз-

Елементи бізнес-моделі	Основні компоненти	Ключові питання
Вибір споживачів	Фундаментальні гіпотези (основа бізнес-моделі)	Зміна клієнтів. Зміна пріоритетів клієнтів. Спосіб забезпечення прибутковості бізнесу. Цільова аудиторія.
	Вибір клієнтів	
Унікальна пропозиція цінності	Логістика та партнерські зв'язки	Система закупівель. Стосунки із постачальниками та партнерами. Технології та спосіб організації виробництва. Система збуту. Управління витратами. Організація досліджень та розробок.
	Організація виробництва та продажів	
	Система розвитку продуктів. Дослідження та розвиток.	
Модель прибутку	Управління формуванням прибутку	Механізм отримання прибутку. Спосіб залучення інвесторів.
	Управління капіталом інвестором	Механізм розрахунків із контрагентами
Стратегічний контроль	Точки стратегічного фінансового контролю	Захист інвестицій, виручки, прибутку
	Точки стратегічного контролю формування цінності	Система захисту створеної цінності
Масштаб діяльності	Організаційний профіль компанії	Масштаби бізнесу та організаційна структура компанії. Механізм управління персоналом.

Рис. 2. Механізм формування бізнес-моделі А. Слівоцькі

нес-модель як спосіб організації бізнесу в галузі та вимірює її як відношення ринкової вартості підприємства до його валових оборотів. Він вважає, що саме ця формула найбільш повно відображає процес міграції цінності в галузі, та підкреслює, що зростання вартості компанії засноване не стільки на технологічних інноваціях, скільки на інноваційних бізнес-моделях. Механізм формування бізнес-моделі він уявляє так (див. рис. 2).

Г. Хемел в дослідженні «На чолі революції» [7] стверджує, що перспективні зміни в компанії можливі за умови свідомого формування бізнес-моделі. Її структурними елементами він вважає клієнтський інтерфейс, ключову стратегію, стратегічні ресурси, ціннісну мережу. Ефективність бізнес-моделі залежить від основних факторів, що визначають потенціал прибутковості (див. рис. 3).

Прибутковість бізнес-моделі, на його думку, підсилюється через чотири категорії: віддача, яка збільшується; нейтралізація конкурентів; стратегічна економія; стратегічна гнучкість. Дві перші категорії він ототожнює із монополією. Тобто вважає, що метою бізнес-моделі є пошук нерухомого монопольного становища. Стратегічна економія не є заощадженням, що виникає внаслідок операційної ефективності. Проте є наслідком ефективної роботи бізнес-моделі за трьома видами: економія на масштабах, економія на фокусі, економія на обсязі. Стратегічна гнучкість забезпечується оптимальним обсягом портфеля продуктів, операційною жвавістю та низьким порогом беззбитковості.

М. Джонсон, Е. Кристенсен та Х. Кагерман [8] вважають, що бізнес-модель складається з таких елементів:

1) ключові ресурси (персонал, технології, продукції, обладнання, інформація, канали поставок, партнерства, альянси тощо); під ключовими розуміємо ті ресурси, які роблять конкретний продукт конкурентоспроможним;

2) ключові процеси (система показників, правила компанії, норми); цей елемент повинен дати уявлення про організації внутрішніх процесів виробництва з метою збільшення його обсягу;

3) запропонована споживачам цінність (ключовий споживач; потреба, яку можна задовольнити; пропозиція підприємства);

4) формула прибутку (модель отримання доходів, структура витрат, модель граничного прибутку, швидкість обігу ресурсів); дає уявлення про те, яким чином компанія заробляє гроші.

Перспективна бізнес-модель має бути заснована на чіткому уявленні про те, яку саме потребу задовольнить новий продукт чи послуга, якою формулою прибутку буде забезпечений цей продукт; чи відповідає наявна бізнес-модель організації планам виробництва, продажу та дотримання формули прибутку. Створення бізнес-моделі автори вважають доречним з таких причин:

- наявність можливості задоволення великої групи потенційних споживачів, для яких ринок ще не створений;
- просування принципово нової технології, наприклад, на суміжних ринках;

– виконання принципово нової роботи з випуску товару чи надання послуги;

– за умови загрози інноваційних продуктів конкурентів в найдешевшому ціновому сегменті;

– зміна стандартів конкурентної боротьби в результаті трансформації та прогресу галузі.

Вагомий внесок Г. Чесбро – це формулювання шести критеріїв (вимог до бізнес-моделі), виконання яких, на думку дослідника, дає компанії значні конкурентні переваги. Згідно з Г. Чесбро, бізнес-модель має такі функції [9, с. 81]:

1) сформулювати сутність ціннісної пропозиції, тобто цінності, яку створює для користувачів пропозиція, в основі якої лежить дана технологія;

2) ідентифікувати ринковий сегмент, тобто ідентифікувати користувачів, для яких ця технологія корисна, і мету, для якої вона використовуватиметься;

3) визначити структуру ланцюга цінності фірми, яка потрібна для створення і розповсюдження пропозиції, визначити додаткові активи, потрібні для підтримки позиції фірми в цьому ланцюзі;

4) уточнити механізм генерації доходів для фірми і оцінити структуру витрат, а також цільовий валовий прибуток під час використання пропозиції, враховуючи вибрані варіанти ціннісної пропозиції і структуру ланцюга цінності;

5) описати позиції фірми в мережі цінності, що пов'язує постачальників і замовників, зокрема ідентифікувати потенційних партнерів і конкурентів;

6) сформулювати конкурентну стратегію, за допомогою якої інноваційна фірма одержить перевагу над суперниками і збереже її.

Бізнес-модель підприємства виступає як потенційний генератор грошових потоків, що впливає на ринкову вартість організації. При цьому саму вартість компанії створюють певні внутрішні чинники цієї моделі, результатом якої вимірюється рентабельністю власного капіталу (Return On Equity, ROE). Тому на основі цього показника можна проаналізувати і дати оцінку бізнес-моделям компанії.

Рентабельність власного капіталу представимо у вигляді 12-факторної моделі рентабельності власного капіталу ROE. У такому вигляді модель ROE дасть змогу детально проаналізувати фінансово-економічну діяльність підприємства [10; 11]. В таблиці 1 представлені дані для проведення детального аналізу рентабельності власного капіталу ROE (Return On Equity).

Результати 12-факторної декомпозиції ROE ДП «Ізмаїльський морський торговельний порт» за 2012–2014 роки представлені в таблиці 2.

Необхідно звернути увагу на те, що для розрахунку даних автором було введено такі правила:

- 1) для розрахункових показників рентабельності власного капіталу значення ефекту не може бути негативним, тому якщо фактичне значення показника негативне, то значення для аналізу розраховується як нульове;

Вигоди споживачів		Конфігурація		Обмеження компанії	
Клієнтський інтерфейс	Ключова стратегія	Стратегічні ресурси	Ціннісна мережа		
Виконання та підтримка. Інформація та ідеї. Динаміка стосунків. Структура ціни.	Бізнес-місія. Охоплення продуктів / ринків. Основа диференціації.	Ключові компетенції. Стратегічні активи. Ключові процеси.	Постачальники. Партнери. Клієнти.		
Ефективність	Унікальність	Узгодженість	Двигуни прибутку		

Рис. 3. Елементи бізнес-моделі Г. Хемела

Таблиця 1

Фінансові показники ДП «Ізмаїльський морський торговельний порт» за 2012–2014 роки, тис. грн.

№	Показник	Позначення	2012 рік	2013 рік	2014 рік
1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	ЧД	170 689	141 644	210 229
2	Валовий прибуток	ВП	-3 998	7 600	48 514
3	Прибуток до вирахування відсотків та податків	ЕВІТ	-24 993	-10 259	36 900
4	Прибуток до оподаткування	ПДО	-26 316	-17 376	36 905
5	Чистий прибуток	ЧП	-26 316	-17 376	30 409
6	Грошові кошти	ГК	476	1 209	12 342
7	Дебіторська заборгованість	ДЗ	22 533	10 455	12 628
8	Запаси	З	15 182	12 699	20 095
9	Інші оборотні активи	ІОА	469	742	592
10	Основні засоби	ОС	200 057	388 403	373 763
11	Інші необоротні активи	ІНА	5 254	3 279	4 162
12	Позиковий капітал	ПК	17 407	7 916	1 976
13	Власний капітал	ВК	181 181	308 120	328 793
14	Безвідсоткові зобов'язання	БВЗ	45 383	100 751	92 813

Таблиця 2

Розрахунок фінансово-економічних показників ДП «Ізмаїльський морський торговельний порт» за 2012–2014 роки для 12-факторної моделі ROE

№	Показник	Позначення	Значення для аналізу			Значення для ерцгами		
			2012 рік	2013 рік	2014 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік
1	Валова маржа, %	ВМ	0	5	23	0,00	0,57	2,43
2	Ефект від комерційних і управлінських витрат	ЕКіУВ	0,00	0,00	0,76	0,00	0,00	3,00
3	Ефект від фінансової діяльності	ЕФД	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	3,00
4	Податковий ефект	ПЕ	0,00	0,00	0,82	0,00	0,00	3,00
5	Управління грошовими коштами, дн.	УГК	1,02	3,12	21,43	3,00	2,73	0,40
6	Управління дебіторською заборгованістю, дн.	УДЗ	48,18	26,94	21,92	0,67	1,20	1,48
7	Управління запасами, дн.	УЗ	32,47	32,72	34,89	1,03	1,02	0,96
8	Управління іншими оборотними активами, дн.	УІОА	1,00	1,91	1,03	1,31	0,69	1,28
9	Управління основними засобами, дн.	УОЗ	427,80	1 000,87	648,93	1,62	0,69	1,07
10	Управління іншими необоротними активами, дн.	УІНА	11,24	8,45	7,23	0,80	1,06	1,24
11	Боргове навантаження	БН	0,096	0,026	0,006	0,44	1,66	3,00
12	Рівень безвідсоткових зобов'язань у власному капіталі	РБВЗ	0,25	0,33	0,28	1,14	0,88	1,02

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності ДП «Ізмаїльський морський торговельний порт»



Рис. 4. Ерцгама бізнес-моделі ДП «Ізмаїльський морський торговельний порт» за 2012–2014 роки

Джерело: розроблено автором за даними фінансової звітності підприємства

2) для зручності візуалізації ерцгами вводимо граничне значення шкали відносного відхилення, в нашому випадку воно дорівнює 3.

Для аналізу діяльності ДП «Ізмаїльський морський торговельний порт» за 2012–2014 роки розраховані показники в таблиці 2 можна зобразити у вигляді 12-кінцевої зірки – ерцгами, яка є ефективним інструментом порівняльного аналізу бізнес-моделей. Ерцгама показує, що, чим далі коефіцієнт від центру, тим він краще. Графічне зображення 12-факторної моделі ROE представлено на рис. 4.

Як свідчать розрахунки в таблиці 2 та як наочно видно на ерцгамі, за період 2012–2014 років у бізнес-моделі ДП «Ізмаїльський морський торговельний порт» відбулися позитивні зміни. Зокрема, збільшилися всі показники рентабельності продажів: валова маржа,

ефект від фінансової діяльності та податковий ефект, ефект від комерційних та управлінських витрат. Управління грошовими погіршилося внаслідок того, що величина грошових коштів за 2012–2014 роки збільшилась у 26 разів, тоді як чистий дохід – тільки на 23%.

В таблиці 3 представлені дані для проведення детального аналізу рентабельності власного капіталу ДП «Ренійський морський торговельний порт».

Результати 12-факторної декомпозиції ROE ДП «Ренійський морський торговельний порт» за 2012–2014 роки представлені в таблиці 4.

Для аналізу діяльності ДП «Ренійський морський торговельний порт» за 2012–2014 роки розраховані показники зобразимо у вигляді ерцгами. Графічне зображення 12-факторної моделі ROE компанії представлено на рис. 5.



Рис. 5. Ерцгама бізнес-моделі ДП «Ренійський морський торговельний порт» за 2012–2014 роки

Джерело: розроблено автором за даними фінансової звітності підприємства

Таблиця 3
Фінансові показники ДП «Ренійський морський торговельний порт» за 2012–2014 роки, тис. грн.

№	Показник	Позначення	2012 рік	2013 рік	2014 рік
1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	ЧД	31 091	44 571	40 183
2	Валовий прибуток	ВП	-7 520	8 017	9 669
3	Прибуток до вирахування відсотків та податків	ЕВІТ	-13 808	1 865	1 167
4	Прибуток до оподаткування	ПДО	-14 496	1 501	1 739
5	Чистий прибуток	ЧП	-14 496	1 187	1 739
6	Грошові кошти	ГК	464	987	2 122
7	Дебіторська заборгованість	ДЗ	3 104	4 041	1 962
8	Запаси	З	1 161	932	1 303
9	Інші оборотні активи	ЮА	69	86	40
10	Основні засоби	ОС	116 520	31 429	30 755
11	Інші необоротні активи	ІНА	8 922	1 649	1 677
12	Позиковий капітал	ПК	0	0	0
13	Власний капітал	ВК	114 031	30 199	30 577
14	Безвідсоткові зобов'язання	БВЗ	16 209	8 925	7 282

Таблиця 4
Розрахунок фінансово-економічних показників ДП «Ренійський морський торговельний порт» за 2012–2014 роки для 12-факторної моделі ROE

№	Показник	Позначення	Значення для аналізу			Значення для ерцгами		
			2012 рік	2013 рік	2014 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік
1	Валова маржа, %	ВМ	0	18	24	0,00	1,28	1,72
2	Ефект від комерційних і управлінських витрат	ЕКІУВ	0,00	0,23	0,12	0,00	1,98	1,02
3	Ефект від фінансової діяльності	ЕФД	0,00	0,80	1,49	0,00	1,05	1,95
4	Податковий ефект	ПЕ	0,00	0,79	1,00	0,00	1,32	1,68
5	Управління грошовими коштами, дн.	УГК	5,45	8,08	19,28	2,01	1,35	0,57
6	Управління дебіторською заборгованістю, дн.	УДЗ	36,44	33,09	17,82	0,80	0,88	1,63
7	Управління запасами, дн.	УЗ	13,63	7,63	11,84	0,81	1,45	0,93
8	Управління іншими оборотними активами, дн.	УЮА	0,81	0,70	0,36	0,77	0,89	1,72
9	Управління основними засобами, дн.	УОЗ	1 367,91	257,38	279,36	0,46	2,47	2,27
10	Управління іншими необоротними активами, дн.	УІНА	104,74	13,50	15,23	0,42	3,00	2,92
11	Боргове навантаження	БН	0,000	0,000	0,000	0,00	0,00	0,00
12	Рівень безвідсоткових зобов'язань у власному капіталі	РБВЗ	0,14	0,30	0,24	1,58	0,76	0,95

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності ДП «Ренійський морський торговельний порт»

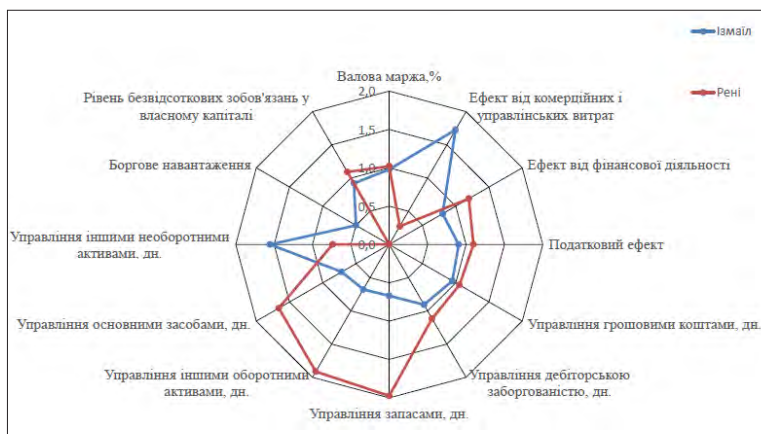


Рис. 6. Ерцгама бізнес-моделей ДП «Ренійський морський торговельний порт» та ДП «Ізмаїльський торговельний порт», 2014 рік

Як свідчать розрахунки в таблиці 2 та як наочно видно на ерцгамі, за період 2012–2014 років у бізнес-моделі ДП «Ренійський морський торговельний порт» відбулися позитивні зміни. Зокрема, збільшилися всі показники рентабельності продажів: валова маржа, ефект від фінансової діяльності та податковий ефект, ефект від комерційних та управлінських витрат.

Ерцгаму може бути використано також і для порів-

няльного аналізу бізнес-моделей підприємств. Приклад побудови порівняльної ерцгами наведений на рис. 6.

Як свідчить графічне зображення, у 2014 році ДП «Ізмаїльський торговельний порт» отримав перевагу в управлінні за такими показниками, як ефект від комерційних та управлінських витрат, управління необоротними активами та управління іншими оборотними активами, боргове навантаження. Бізнес-модель більш ефективна в ДП «Ренійський морський торговельний порт» за такими показниками, як валова маржа, ефект від фінансової діяльності, податковий ефект, управління грошовими коштами, управління дебіторською заборгованістю, управління запасами, управління іншими оборотними активами, управління основними засобами, рівень безвідсоткових зобов'язань у власному капіталі.

Висновки. Дослідження базується на фрагментах наявних теорій, проте виходить за їхні рамки. Науковим вкладом автора є проведення динамічного та порівняльного аналізу бізнес-моделей морських торговельних портів. Представлений підхід може бути обґрунтованим трансформації та зміни конфігурації бізнес-моделей. Перспективами досліджень є аналіз бізнес-моделей в різних галузях через визначення переліку видів діяльності, які виконуються для створення доданої вартості.

Список використаних джерел:

1. Боссиди Л. Сталкываясь с реальностью. Как адаптировать бизнес-модель к меняющейся среде / Л. Боссиди, Р. Чаран ; пер. с англ. – М. : ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 288 с.
2. Березной А. Инновационные бизнес-модели в конкурентной стратегии крупных корпораций / А. Березной // Вопросы экономики. – 2014. – № 9 – С. 65–81.
3. Тарасов С. Глоссарий системного анализа предприятия (проект arbinada.com) / С. Тарасов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vocabulary.ru>.
4. Сооляттэ А. Бизнес-модель – ключ к развитию бизнеса на основе инноваций / А. Сооляттэ // Менеджмент инноваций. – 2010. – № 1 (09). – С. 6–15.
5. Ким У.Ч. Стратегия голубого океана / У.Ч. Ким, Р. Моборн. – М : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 304 с.
6. Хэмел Г. Во главе революции / Г. Хэмел. – СПб. : Best Business Books, 2007. – 368 с.
7. Сливотски А. Миграция ценности. Что будет с вашим бизнесом послезавтра? / А. Сливотски. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2006. – 432 с.
8. Обновление бизнес-модели / [М. Джонсон, К. Кристенсен, Х. Кагерманн] // Harvard Business Review. Россия. – 2009. – Март. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.hbr-russia.ru/issue>.
9. Чесбро Г. Открытые инновации. Создание прибыльных технологий / Г. Чесбро ; пер. с англ. В. Егорова. – М. : Поколение, 2007. – 336 с.
10. Алтухова М. Как оценить бизнес-модель компании / М. Алтухова // Справочник экономиста. – 2014. – № 3. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cfin.ru/finanalysis/math/business_model.shtml.
11. Вашакмадзе Т. Сравнительный анализ бизнес-моделей компании / Т. Вашакмадзе / Экономика и жизнь. – 2012. – № 16 (45). – С. 35–45.

Аннотация. В статье рассмотрены научно-методические подходы к формированию бизнес-модели. Исследована компонентная структура бизнес-модели. На примере морских торговых портов Украины проведен динамический и сравнительный анализ бизнес-моделей. Рассчитаны элементы декомпозиции показателей бизнес-модели: валовая маржа, эффект от коммерческих и управленческих расходов, эффект от финансовой деятельности, налоговый эффект, управление денежными средствами, управление дебиторской задолженностью, управление запасами, управление другими оборотными активами, управление основными средствами, управление другими необоротными активами, долговая нагрузка, уровень беспроцентных обязательств в собственном капитале. Проведены визуализация, динамический и сравнительный анализ бизнес-моделей.

Ключевые слова: бизнес-модель, рентабельность собственного капитала, морской торговый порт.

Summary. The scientific-methodical approaches to business-model were considered in the article. The component structure of the business-model was researched. The dynamical and comparative analysis of the business-models was conducted on the example of the sea trade ports of Ukraine. The following elements of the decomposition of business-model indicators were calculated: gross margin, effect from commercial and managerial costs, effect from financial activity, tax effect, monetary management, debt management, stock management, fixed assets management, management of other non-current assets, debt load, and level of the non-interest liabilities of the equity. The visualization of the business-model, its dynamic and comparative analysis was done.

Key words: business-model, return on equity, sea trade port.

Нікіфорова Л. О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
та виробничого менеджменту*

Вінницького національного технічного університету

Джокуш Т. О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів*

Вінницького національного технічного університету

Лю Ліцзянь

здобувач кафедри підготовки менеджерів

Вінницького національного технічного університету

Nikiforova L. O.

PhD, Associate Professor,

*Associate Professor of Business Economics and Production Management
Vinnytsia National Technical University*

Jockusch T. O.

PhD, Associate Professor,

Associate Professor of Finance

Vinnytsia National Technical University

Liu Lijiang

PhD Student Preparation of Department Managers

Vinnytsia National Technical University

МОДЕЛЬ МЕХАНІЗМУ АДАПТАЦІЇ МІГРУЮЧОГО ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ДЛЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРИВАБЛИВИХ КРАЇН

MODEL ASSESSMENT OF INNOVATIVE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF MIGRATORY WITH HUMAN CAPITAL

Анотація. У статті авторами розроблено ефективну модель оцінювання рівня інноваційно-інвестиційної привабливості економічно розвинутих країн з урахуванням міграційних процесів людського капіталу, яка дає можливість оцінити рівень позитивного чи негативного впливу різнорівневих факторів на узагальнюючий показник, звести до мінімуму деструктивний їх вплив на загальну безпеку держави та розробити оптимальну міграційну стратегію.

Ключові слова: інноваційно-інвестиційна привабливість, міграція, людський капітал, модель, безпека країни.

Постановка проблеми. Інноваційний розвиток є сьогодні магістральним напрямом економіки як розвинених країн, так і країн, що розвиваються. Наприклад, у Державній програмі стратегії інноваційного розвитку КНР планується, що до 2020 року Китай увійде до переліку країн інноваційного типу, до 2030 року – вийде в перші ряди інноваційних держав, а на 2050-й рік стане провідною світовою державою науково-технічних інновацій [1]. У програмі передбачено, що інновації мають стати основною рушійною силою розвитку. При цьому науково-технічні інновації повинні підтримуватися новачками в галузі суспільних інститутів, культури, моделей управління та торгівлі, що дасть змогу економічному розвитку перейти на більш високий рівень з більш раціональною структурою. У документі поставлені 8 стратегічних завдань, включаючи, зокрема, просування інновацій системи індустріальних технологій, посилення первинних інновацій, оптимізацію регіонального інноваційного розміщення, реалізацію важливих науково-технічних проєктів, підготовку висококваліфікованого персоналу [1].

Сьогодні в ЄС, спираючись на підтримку державних інститутів, фінансових і виробничих структур, формується пан'європейська інноваційна система. Одним із ключових механізмів реалізації програми «Європа –

2020» є рамкові програми у сфері інноваційних технологій, біоінженерії та біоекономіки [2]. Рамкова програма «Horizon 2020» – найбільша програма ЄС з дослідження та інновацій [3], яка зосередить фінансування на різних взаємодоповнюючих пріоритетах ЄС. Ці пріоритети відповідають пріоритетам, визначеним у програмі «Європа – 2020» та Інноваційним Союзом. Програма «Horizon 2020» спрямована на реалізацію більшої кількості проривів, відкриттів та прикладів світового лідерства Європи шляхом комерціалізації інноваційних ідей. Фонд програми складає майже 80 мільярдів євро, фінансування передбачене на семирічний період (2014–2020 роки) [3].

Щодо України [4], то її основні пріоритети спрямовані на побудову інноваційної ринкової економіки, проте виконання стратегічних пріоритетів є можливим лише у випадку сильної та дієвої правової держави, державного управління, спрямованого на інноваційний розвиток української економіки. В Україні [4] проблематику державного регулювання інноваційної діяльності вивчають такі вчені, як, зокрема, К.А. Алексєєва, В.В. Гусєв, А.П. Кушчєк, Ю.В. Каракай, О.В. Кіктєнко. Зокрема, досліджено діяльність державних інститутів щодо забезпечення пріоритетів інноваційного розвитку економіки в умовах міжнародної конкуренції у працях В.М. Милєнєкого. Детально

проаналізовано напрями державного регулювання ризикуваності інноваційної діяльності інвесторів у роботах В.В. Чорнобасва, а О.В. Механік обґрунтовано державне регулювання економіки як один із чинників її конкурентоспроможності.

Інноваційний процес інкорпорує багато різномірних суб'єктів економічної діяльності [5], але його незмінними та визначальними суб'єктами є людський капітал, який і породжує інновацію. Останнім часом простежується тенденція до стрімкого зростання міграційних потоків людей внаслідок внутрішніх проблем в різних країнах на кшталт економічної чи політичної кризи, воєнних дій чи активізації терористичної діяльності всередині країни, і влада повинна мати стратегічний план з використання таких зовнішніх (країни Європейського Союзу) чи внутрішніх (КНР, Україна) мігрантів, які є мігруючим людським капіталом. Як правило, найбільша кількість мігрантів – це біженці чи переселенці із обмеженими професійними вміннями та навичками, які шукають кращої долі та потребують допомоги в адаптації до нових для них умов, щоб стати корисним членом нового для них суспільства. Водночас не всі мігранти виявляють бажання адаптуватися до тих умов, які пропонує їм країна, куди вони мігрували [5], і якщо частка таких мігрантів є відносно великою, то це призводить до зниження рівня соціальної, інформаційної, економічної та психологічної безпеки країни, що призводить до зниження рівня інноваційно-інвестиційної привабливості з урахуванням цього мігруючого людського капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження впливу мігрантів на життя корінного суспільства здійснюються, як правило, в рамках соціології, комунікації, криміналістики, економіки навчання, порівняльної психології та маркетингу. Наприклад, в “The integration of Iraqis in two European cities: Emotions and identity work” [6] розглядаються питання відчуття безпеки іракських мігрантів в Хельсінкі та Римі. В “Immigrants, Domestic Labor and Women’s Retirement decisions” [7] досліджуються питання впливу мігрантів на ринок праці по піклуванню за людьми похилого віку, а в “Asylum and superdiversity: The search for denotational accuracy during asylum hearings” [8] досліджуються проблеми комунікації мігрантів в суспільстві внаслідок поганого знання мови корінного населення. В “Socioeconomic inequality in access to high-status colleges: A cross-country comparison” [9] на статистичному матеріалі показано, що прошарок людей, які отримують невисокі доходи, не може розраховувати на вищу освіту високого рівня; передусім це стосується, звичайно, мігрантів. Серед мігрантів також спостерігається підвищений травматизм [10].

На жаль, дослідження ролі мігруючого людського капіталу у сфері інноваційно-інвестиційної привабливості країни, їх вплив на рівень цієї привабливості, а також важелі, які має влада для управління адаптацією такого мігруючого людського капіталу з метою недопущення його деструктивного впливу, є недостатніми, а розроблені моделі, які описують цей процес, є такими, що не враховують багатофакторність даної проблеми.

В попередніх роботах автора [5; 11; 12] були зроблені певні кроки в напрямі вирішення поставленої задачі, але узагальненої системи, на основі якої можна було б розробити багатофакторну функціональну модель впливу різномірних факторів на соціально-економічну безпеку такої країни, а відповідно, й оцінити їх вплив на рівень інноваційно-інвестиційної привабливості з урахуванням цього мігруючого людського капіталу, розроблено не було [13].

Метою статті є розроблення ефективної моделі оцінювання рівня інноваційно-інвестиційної привабливості економічно розвинутих країн з урахуванням міграційних процесів людського капіталу, яка дасть можливість оцінити рівень позитивного чи негативного впливу різномірних факторів на узагальнюючий показник, звести до мінімуму деструктивний їх вплив на загальну безпеку держави та розробити оптимальну міграційну стратегію.

Виклад основного матеріалу. Проаналізувавши наявні соціально-економічні, інформаційні та психологічні загрози [5; 13], які можуть виникнути у країні, що прийняла мігрантів, і враховуючи всі можливі ситуації, які відображені в розробленій попередньо динамічній грі [5], відобразимо графічно найбільш вагомий фактори, які можуть спричинити деструктивний вплив на наявний рівень інноваційно-інвестиційної привабливості країни через неефективне адаптування мігруючого людського капіталу, на рис. 1.

На рис. 1 пунктиром зображено функціональну область, в межах якої діють фактори першого, другого та третього порядків. Оскільки модель є узагальненою, на ній не відображено функціональні зв'язки між факторами першого порядку, адже вони є досить складними і потребують окремих досліджень. Наприклад, зменшення рівня вимог та прискорення термінів для отримання повного соціального пакету мігрантами не лише прямо вплинуть на фактор отримання громадянства, але й спричинять опосередкований вплив з різним ступенем вагомості і на всі інші фактори першого порядку.

Модель, представлена на рис. 1, відображає основні різномірні фактори, які спричиняють вагомий вплив на рівень інноваційно-інвестиційної привабливості країни з урахуванням мігруючого людського капіталу та рівень її безпеки (соціальної, інформаційної, економічної та психологічної) [13] і які держава може контролювати шляхом розробки стратегічної політики дій по відношенню до мігруючого людського капіталу.

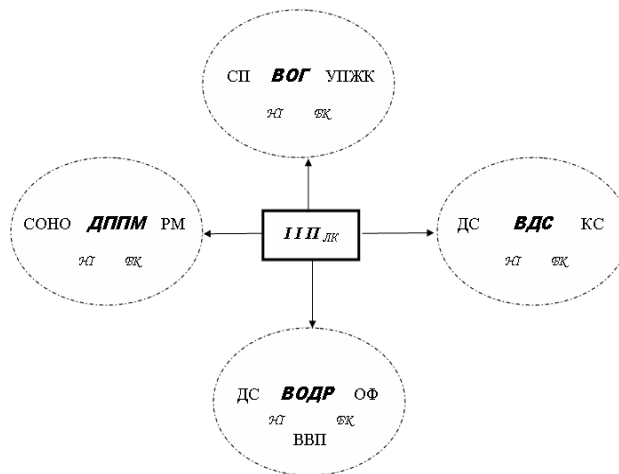


Рис. 1. Функціональна модель впливу різномірних факторів на соціально-економічну безпеку країни, що приймає мігрантів

1) Факторами першого порядку є вимоги для отримання громадянства (ВОГ), державна політика поселення мігрантів (ДППМ), вибір напрямку державної стратегії по відношенню до мігрантів (ВДС) та вимоги для отримання дозволу на роботу (ВОДР), причому якщо перший фактор треба посилювати, то другий навпаки – зменшувати.

2) Факторами другого порядку є надання повного соціального пакету (СП), участь у політичному житті кра-

їни (УПЖК) – референдуми, вибори, створення осередків за національною ознакою (СОНО), розселення (розсіювання) мігрантів серед корінного населення (РМ), довгострокова стратегія держави (ДС), короткострокова стратегія держави (КС), валовий національний продукт (ВВП), офіційні податки (ОФ).

3) Факторами третього порядку, які залежать від попередніх факторів, є збереження або втрата національної ідентичності (НІ) та безпеки країни (БК), що виражається у протестах, мітингах, недовірі до влади, а також різко негативному ставленні до всього мігруючого людського капіталу, особливо соціальних біженців. Така ситуація призводить до того, що громадяни країни почувають себе недостатньо захищеними перед мігрантами, що перетворює мирні протести на сутички з поліцією та мігрантами, а найбільш агресивні верстви населення (причому як з боку громадян країни, так і з боку мігрантів) переходять до відкритих ворожих дій, що негативно впливає на рівень життя населення такої країни, знижує рівень зростання ВВП та зниження рівня інвестиційно-інноваційної привабливості країни загалом. Прикладом такої ситуації може слугувати Франція чи Німеччина [14], де протягом останніх років значно збільшився відсоток мігрантів, які не бажають адаптуватися і, як правило, є соціальними біженцями. Більш жорстка позиція Великобританії дала змогу їй уникнути таких проблем, оскільки була стратегічно розрахована саме на адаптований високоінтелектуальний людський капітал, а не на соціальних біженців, які не бажають адаптуватися до нових вимог. Щодо Китайської народної республіки [15], то її стратегічна міграційна політика насамперед спрямована на збереження національної ідентичності країни і дає змогу відсіювати соціальних біженців (як внутрішніх, так і зовнішніх), створюючи сприятливі умови лише для висококваліфікованих спеціалістів і молоді, яка є перспективною, має бажання адаптуватися і приносити користь країні.

Відобразимо у вигляді загальної функції рівень інноваційно-інвестиційної привабливості та безпеки країни з урахуванням мігруючого людського капіталу (ІП_{лк}):

$$ІП_{лк} = f(ВОГ; ДППМ; ВДС; ВОДР), \quad (1)$$

де ВОГ – вимоги для отримання громадянства;

ДППМ – державна політика поселення мігрантів;

ВДС – вибір напрямку державної стратегії по відношенню до мігрантів;

ВОДР – вимоги для отримання дозволу на офіційну роботу.

Фактори першого порядку є найбільш важливими та глобальними, оскільки включають в себе фактори нижчих порядків, що спричиняють груповий або одиничний вплив на рівень інноваційно-інвестиційної привабливості з урахуванням мігруючого людського капіталу та сприяють адаптації цього капіталу на мезо- та мікрорівнях. Розглянемо більш детально функціональні області, в межах яких діють фактори першого порядку.

Будь-яка країна зацікавлена в тому, щоб приваблювати до себе висококваліфікований, творчий та інтелектуальний людський капітал, який і породжує нові інноваційні ідеї, і сприяє підвищенню рівня інноваційно-інвестиційної привабливості країни, збільшенню ВВП та росту економіки країни. Саме тому одним із найбільш важливих факторів, який спричиняє зміну кількості міграційних потоків, є отримання громадянства в соціально і економічно привабливій країні. Регулюючи цей фактор, країна може приваблювати до себе ефективний людський капітал на взаємовигідних умовах. У формулі (2) відобража-

ються найбільш вагомими фактори другого порядку, які є взаємопов'язаними з цими вимогами:

$$ВОГ = f(СП; УПЖК), \quad (2)$$

де ВОГ – вимоги, щодо отримання громадянства;

СП – рівень надання соціального пакету;

УПЖК – можливість участі у політичному житті країни (референдуми, вибори тощо).

При цьому за умови збільшення потоку мігруючого людського капіталу, який є неефективним для країни (некваліфіковані або малокваліфіковані спеціалісти із застарілими знаннями; соціальні, політичні та релігійні біженці, які не бажають адаптуватися до висунутих їм вимог і приносити користь країні, а мають бажання просто жити на соціальну допомогу), повинні виконуватися такі умови:

$$ВОГ \rightarrow \max, \quad (3)$$

$$СП \rightarrow \min, \quad (4)$$

$$УПЖК \rightarrow \min. \quad (5)$$

Перша умова пов'язана з підвищенням вимог щодо отримання громадянства для таких людей до максимально можливого рівня з метою усунення їх від участі в політичному житті країни, щоб уникнути ситуації, яка б могла стати загрозою для цілісності країни [16]. І одночасним максимальним зниженням того пакету соціальних послуг, на який може претендувати вищеозначена частина мігрантів, з метою мотивації їх до бажання або адаптуватися до вимог і приносити країні користь, або мігрувати в іншу країну чи повернутися до дому.

Формули (6) та (7) описують такі фактори першого порядку, як державна політика поселення мігрантів та вибір напрямку державної стратегії по відношенню до мігруючого людського капіталу.

$$ДППМ = f(СОНО; РМ), \quad (6)$$

де ДППМ – державна політика поселення мігрантів;

СОНО – створення осередків за національною ознакою;

РМ – розселення (розсіювання) мігрантів серед корінного населення.

$$ВДС = f(ДС; КС), \quad (7)$$

де ВДС – напрям державної стратегії по відношенню до мігруючого людського капіталу;

ДС – довгострокова стратегія держави;

КС – короткострокова стратегія держави.

Особливістю факторів першого порядку, що відображені у формулах (6) та (7), є те, що їх фактори другого порядку опосередковано пов'язані між собою. Наприклад, створення осередків за національною ознакою (наприклад, мусульманські райони у Франції чи Чайнатаун у США) є фактором, який прямо відноситься до державної політики поселення мігрантів, яку проводить країна, але при цьому одночасно цей фактор пов'язаний із напрямом державної стратегії по відношенню до мігруючого людського капіталу, а саме з короткостроковою стратегією держави, коли вона всіма силами намагається привабити до себе ефективний людський капітал.

Роздивляючись довгострокову стратегію держави стосовно мігруючого людського капіталу, слід зауважити, що ефективним є саме розселення (розсіювання) мігрантів серед корінного населення, що унеможливує ситуацію створення країни всередині країни (на кшталт неофіційних мусульманських законів та норм в мусульманських кварталах Франції) і сприяє збереженню національної ідентичності, цілісності і привабливості країни.

Також однією із проблем будь-якої країни, яка є привабливою для мігруючого людського капіталу, є те, що

велика кількість мігруючого людського капіталу, яка залишається в країні, працює неофіційно через досить високі вимоги для отримання офіційного дозволу на роботу. Наприклад, в Чехії однією із вимог для отримання офіційного дозволу на роботу із всіма соціальними гарантіями і податковими виплатами є вимога проживання в країні не менше 5 років. Країна, яка виставляє необґрунтовано високі вимоги для отримання офіційного дозволу на роботу, на нашу думку, орієнтується на короткострокову стратегію розвитку і створює сама для себе потенційні проблеми в майбутньому. Адже люди, які не мігрували і не бажають повертатися назад, все одно будуть змушені працювати на низькооплачуваних роботах неофіційно і, відповідно, не будуть сплачувати податки в бюджет країни, що є негативним фактором для економіки будь-якої держави. Або взагалі поповнять ряди кримінальних елементів і спричинять негативний вплив не лише на економічні, але й на соціальні та психологічні показники безпеки країни, що вкрай негативно вплине на її інноваційно-інвестиційну привабливість.

$$ВОДР = f(ДС; ВВП; ОФ), \quad (7)$$

де $ВОДР$ – вимоги для отримання дозволу на роботу;
 $ВВП$ – валовий національний продукт;
 $ОФ$ – офіційні податки.

При цьому якщо вимоги для отримання дозволу на роботу є мінімальними (8), то виконуються умови ф. (9)–(11):

$$ВОДР \rightarrow \min, \quad (8)$$

$$ДС \rightarrow \max, \quad (9)$$

$$ВВП \rightarrow \max, \quad (10)$$

$$ОФ \rightarrow \max, \quad (11)$$

Тобто за виконання умови (8) країна отримує офіційно сплачені прибутки і поповнення бюджету, оскільки мігранти працюють офіційно; збільшення ВВП і як стратегічний шлях вибір довгострокової стратегії розвитку країни, збереження її безпеки та інноваційно-інвестиційної привабливості.

Метод оцінювання рівня інноваційно-інвестиційної привабливості з урахуванням мігруючого людського капіталу подано на рис. 2 у вигляді узагальненої послідовності етапів.

Він дає можливість, крім оцінювання $ІІІ_{ЛК}$, оцінити рівень втрати національної ідентичності країни, її безпеки у

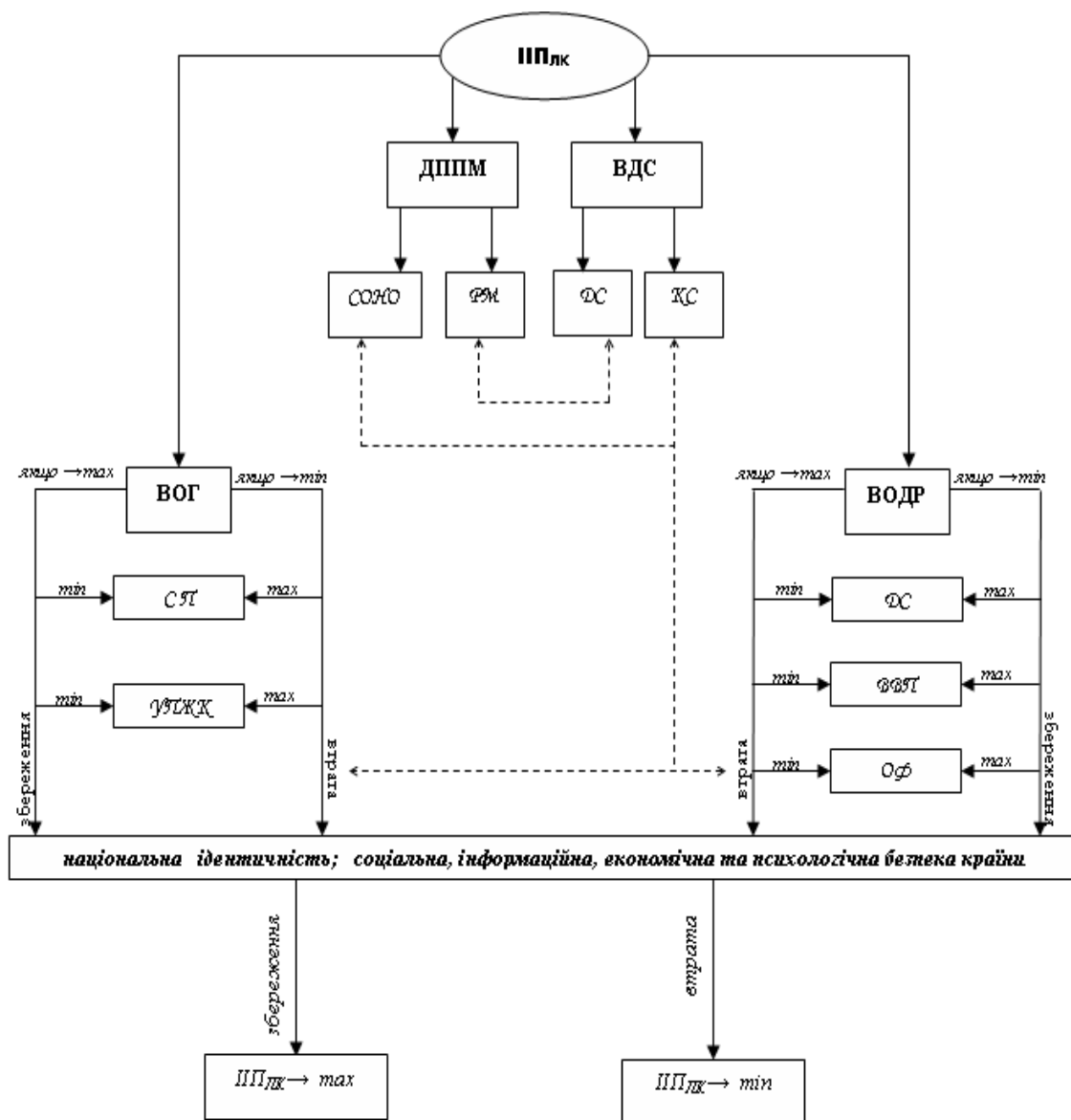


Рис. 2. Узагальнена функціональна схема методу оцінювання рівня інноваційно-інвестиційної привабливості з урахуванням мігруючого людського капіталу

зв'язку з великою чисельністю мігруючого людського капіталу та завчасно попередити виникнення можливих конфліктів та економічних, соціальних чи психологічних проблем шляхом коригування сили впливу різнорівневих факторів.

Пунктирними лініями на схемі показано функціональні взаємопов'язані зв'язки між факторами різного порядку.

Висновки. Отже, було виявлено, що сьогодні існує проблема в тому, що наявність великої кількості мігруючого людського капіталу призводить до зниження рівня соціальної, інформаційної, економічної та психологіч-

ної безпеки країни, що призводить до зниження рівня інноваційно-інвестиційної привабливості з урахуванням цього мігруючого людського капіталу. Було проведено аналіз факторів впливу на загальну безпеку країни та виявлено основні з них, на основі яких побудовано багатофакторну різнорівневу функціональну модель та метод, використання яких дасть змогу державі розробити оптимальну міграційну стратегію і звести до мінімуму деструктивний вплив як на рівень безпеки, так і на рівень інноваційно-інвестиційної привабливості економічно розвинутої країни.

Список використаних джерел:

1. Укрінформ, мультимедійна платформа іномовлення України від 7 липня 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrinform.ua/rubric-technology/2021364-kitaj-zaplanuvav-do-2050-roku-stati-providnou-naukovotehnicnoiderzavou.html>).
2. Дрогомирецька Ю.В. Актуальність державного регулювання інноваційної діяльності в контексті сучасних умов господарювання / Ю.В. Дрогомирецька, О.В. Семчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/17_APSN_2009/Economics/48233.doc.htm.
3. Рилач Н.О. Європейський інноваційний союз в глобальних інноваційних процесах / Н.О. Рилач // Міжнародні відносини – 2015. – № 1 (43). – С. 39–43.
4. HORIZON 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ncp-uzhnu.net.ua/?page_id=30.
5. Модель підвищення інформаційно-психологічної захищеності суспільства країни, яка приймає мігрантів / [Л.О. Нікіфорова, А.А. Шиян, І.В. Ковальчук] // Інформаційна безпека. – 2014. – № 2 (14). – С. 185–190.
6. Kivisto P. The integration of Iraqis in two European cities: Emotions and identity work / P. Kivisto, V.La Vecchia-Mikkola // Emotion, Space and Society. – 2015. – V. 16. – P. 90–98.
7. Immigrants, Domestic Labor and Women's Retirement decisions / [G. Peri, A. Romiti, M. Rossi] // Labour Economics. – 2015. – V. 36. – P. 18–34.
8. Jacquemet M. Asylum and superdiversity: The search for denotational accuracy during asylum hearings / M. Jacquemet // Language & Communication. – 2015. – V. 44 – P. 72–81.
9. Socioeconomic inequality in access to high-status colleges: A cross-country comparison / [J. Jerrima, A.K. Chmielewskib, Ph. Parker] // Research in Social Stratification and Mobility. – 2015. – V. 42. – P. 20–32.
10. Hallowell M.R. Exploring fundamental causes of safety challenges faced by Hispanic construction workers in the US using photovoice / M.R. Hallowell, I.F. Yugar-Arias // Safety Science. – 2016. – V. 82. – P. 199–211.
11. Оптимізація узгодження інтересів фірми та ВНЗ в процесі інноваційної діяльності / [А.А. Шиян, Т.О. Журко, Лю. Ліцзянь] // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 9. – С. 488–494.
12. Моделювання вибору оптимального методу протидії загрозам інформаційній безпеці / [Л.О. Нікіфорова, Ю.С. Яремчук, А.А. Шиян] // Реєстрація, зберігання і обробка даних. – 2014. – Т. 16, № 4. – С. 28–33.
13. Нікіфорова Л.О. Функціональна модель впливу різнорівневих факторів на соціально-економічну безпеку країни, що приймає мігрантів / Л.О. Нікіфорова // Проблеми та шляхи досягнення соціо-еколого-економічної безпеки на мікро-, мезо- та макрорівні : матеріали всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції (29 квітня 2016 року). – Луцьк, 2016. – С. 165–168.
14. Біженці в Європі: стан проблеми, загрози, шляхи вирішення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://migraciya.com.ua/news/HotTopic/ua-refugees-in-europe-state-of-problem-threats-solutions>.
15. Кислицина О.В. Особливості міграційних процесів КНР / О.В. Кислицина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sinologist.com.ua/wp-content/uploads/2016/06/Кислицина.pdf>.
16. Причини розпаду Югославії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pidruchniki.com/1059071940962/istoriya/yugoslaviya>.

Анотація. В статтю авторами розроблена ефективна модель оцінки рівня інноваційно-інвестиційної привлекателності економічно розвинутих країн з урахуванням міграційних процесів людського капіталу, яка дає можливість оцінити рівень позитивного або негативного впливу різнорівневих факторів на обобщаючий показатель, свести до мінімуму деструктивне їх впливання на загальну безпеку держави та розробити оптимальну міграційну стратегію.

Ключевые слова: інноваційно-інвестиційна привлекателність, міграція, людський капітал, модель, безпека країни.

Summary. In the article authors have developed an effective model for evaluation of innovative investment attractiveness of economically developed countries, taking into account migration of human capital, which makes it possible to assess the level of positive or negative impact of multi-level factors on synthesis rate, minimize their destructive influence on the overall safety of the state and develop optimal migration strategy.

Key words: innovation and investment attractiveness, migration, human capital model security.

Ніколаско Ю. В.

*кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів і фінансово-економічної безпеки
Чернігівського національного технологічного університету*

Шишлов Т. А.

*аспірант кафедри фінансів і фінансово-економічної безпеки
Чернігівського національного технологічного університету*

Nikolaenko Yu. V.

*Candidate of Economic Sciences, Professor,
Professor of the Department of Financial and Economic Security
Chernihiv National Technological University*

Shyshlov T. A.

*Postgraduate Student of the Department of Financial and Economic Security
Chernihiv National Technological University*

СУТНІСТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

ESSENCE AND NECESSITY OF ADJUSTING OF ECONOMIC SECURITY OF NATIONAL ECONOMY

Анотація. Стаття присвячена визначенню економічної сутності поняття економічної безпеки національної економіки. Розглянуто різноманітні підходи до розуміння особливостей економічної безпеки національної економіки. Визначено основні принципи забезпечення економічної безпеки України. Охарактеризовано найважливіші загрози економічній безпеці України. Зроблено висновок щодо розробки єдиного стратегічного підходу до регулювання економічної безпеки національної економіки України.

Ключові слова: економічна безпека, національна економіка, принципи забезпечення економічної безпеки, загрози економічній безпеці, стратегія національної безпеки.

Постановка проблеми. Дослідження поняття та основних ознак економічної безпеки України необхідне для визначення можливості забезпечення країною безпеки внутрішньодержавного ринку від зовнішніх загроз, на фоні цього – задоволення інтересів кожної особи у всіх сферах її життєдіяльності в період трансформації соціально-економічних процесів та в умовах послаблення позицій в політичній, економічній, військовій сферах.

Одним з найважливіших завдань державного регулювання господарської системи є досягнення високого рівня економічної безпеки. В умовах посилення глобалізаційних процесів актуалізуються традиційні та виникають нові види економічних загроз. Найбільшу небезпеку для економіки України становлять світові фінансово-економічні кризи, уповільнення темпів економічного зростання, збільшення масштабів зовнішньої заборгованості, безробіття, зuboжіння населення, вичерпання природних ресурсів, погіршення стану навколишнього середовища тощо.

Сьогодні питанням створення комплексного механізму забезпечення економічної безпеки держави, без якого неможливі сталий розвиток та стабільність країни, приділяється багато уваги, але шляхи ефективної розробки та реалізації такого механізму є дуже складними через постійні трансформаційні процеси та поглинаючу стагнацію економіки України.

Отже, проблема економічної безпеки національної економіки є настільки складною, а процеси, що відбуваються у цій сфері, протікають настільки стихійно, що потрібні більш глибокі дослідження не лише сутності дефініції «економічна безпека», але й системи економічної безпеки загалом з метою досягнення більш суттєвих

загальнотеоретичних результатів і практичних рекомендацій про механізми навіть фрагментарної їх мінімізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми теоретико-методологічного формування та забезпечення системи економічної безпеки національної економіки досліджували такі вчені, як, зокрема, А. Амоша, А. Баланда, О. Власюк, В. Геєць, В. Глушков, М. Єрмошенко, О. Кальмук, Т. Ковальчук, О. Коротич, О. Кравченко, Т. Луцик-Дубова, О. Мартин, В. Мартиненко, Є. Овчаренко, А. Пономаренко, В. Приходська, О. Рудьковський, А. Сухоруков, Ю. Харізашвілі, О. Федорчак, І. Федорович, О. Шевчук, В. Шлемко, Г. Чехович, О. Юркевич, Н. Юрків, О. Якименко.

Метою статті є визначення сутності та необхідності регулювання економічної безпеки національної економіки як комплексного механізму, спрямованого на мінімізацію внутрішніх і зовнішніх загроз, які перешкоджають сталому соціально-економічному розвитку України.

Виклад основного матеріалу. Для України поняття «економічна безпека» є відносно новим, але воно досить поширене та давно використовується в практичній діяльності на Заході. Вперше проблема економічної безпеки викристалізувалася ще в 30-х роках у США, це обумовлено тогочасною потужною світовою кризою і необхідністю напрацювання заходів швидкого реагування на загрози такого масштабу в рамках національної економіки. У 70-х роках минулого століття під поняттям «економічна безпека» почали розуміти найважливіші складові національної безпеки, досить швидко цей термін набув широкого поширення в економічно розвинутих капіталістичних країнах. В економічній сфері Радянського Союзу проблеми економічної безпеки розглядалися переважно з

погляду зовнішньоекономічної діяльності або економічної злочинності.

В Україні поняття «економічна безпека» вперше було вжито в 1994 році Г. Пастернак-Таранушенком. Він зазначив, що «економічна безпека» – це стан держави, що забезпечує можливість створення і розвитку умов для плідного життя її населення, перспективного розвитку її економіки в майбутньому та зростання добробуту її мешканців [1, с. 29]. І вже з цього часу у практичному плані було досягнуто певних успіхів: поняття «економічна безпека» увійшло до нормативної лексики законодавчих документів і зайняло чітку позицію в політичних дискусіях з економічних питань. Проте єдиного загально визнаного поняття економічної безпеки поки що в економічній науці не знайдено.

Деякі вчені відзначають, що економічну безпеку слід розуміти як сукупність умов і факторів, що забезпечують незалежність національної економіки, та появу у зв'язку з цим необхідності контролю держави за національними ресурсами, за ростом ефективності виробництва та якості продукції, забезпечення її конкурентоспроможності. Окремі вчені визначають економічну безпеку як здатність економіки забезпечувати ефективне задоволення суспільних потреб на міжнародному та міжнародному рівнях [2].

Серед західних вчених-економістів поширена концепція, в рамках якої економічна безпека розглядається як живучість національної економіки в умовах економічної кризи, а також здатність економіки загалом та її провідних галузей зокрема до забезпечення конкурентоспроможності на світовій економічній арені [3].

Вітчизняні вчені-економісти вважають, що економічна безпека за своєю суттю є станом захищеності життєво важливих економічних інтересів від зовнішніх і внутрішніх загроз та охоплює широкий спектр своїх проявів [4].

Розглядаючи сутність економічної безпеки, передусім варто акцентувати увагу на її «включенні» у загальну систему національної безпеки, яка вбирає в себе всю сукупність превентивних заходів економічного, технологічного, військово-політичного, правоохоронного, дипломатичного та іншого характеру, що розроблені стосовно тих чи інших загроз як з урахуванням поточного часу, так і в розрахунок на перспективу.

Під економічною безпекою слід розуміти такий стан захищеності національної економіки від зовнішніх і внутрішніх загроз, який повинен сприяти економічному зростанню, забезпечувати його та підвищувати добробут і якість життя населення. Економічна безпека є багатогранною категорією, яка складається з великої кількості взаємопов'язаних та взаємозалежних структурно-системних складових [5].

Економічна безпека держави – це стан рівноваги і соціально-орієнтованого розвитку національної економічної системи, що досягається реалізацією сукупності форм і методів економічної політики. З точки зору національної економіки економічна безпека описує такий її стан, за якого забезпечується захист національних інтересів, стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз, здатність до розвитку та захищеність життєво важливих інтересів людей, суспільства, держави [6, с. 131].

Під час аналізу економічної безпеки виділяють передусім три основні складові:

1) економічна незалежність, що означає насамперед можливість здійснення державного контролю над національними ресурсами, спроможність використовувати національні конкурентні переваги для забезпечення рівноправної участі у міжнародній торгівлі;

2) стійкість і стабільність національної економіки, що передбачає міцність і надійність усіх елементів економічної системи, захист усіх форм власності, створення гарантій для ефективної підприємницької діяльності, стримування дестабілізуючих факторів;

3) здатність до саморозвитку і прогресу, тобто спроможність самостійно реалізовувати і захищати національні економічні інтереси, здійснювати постійну модернізацію виробництва, ефективну інвестиційну та інноваційну політику, розвивати інтелектуальний і трудовий потенціал країни.

Належний рівень економічної безпеки досягається здійсненням єдиної державної політики, підкріпленої системою скоординованих заходів, адекватних внутрішнім і зовнішнім загрозам. Без такої політики неможливо домогтися виходу з кризи, примусити працювати механізм управління економічною ситуацією, створити ефективні механізми соціального захисту населення [7, с. 98].

До основних принципів забезпечення економічної безпеки України відносять дотримання законності на всіх етапах забезпечення економічної безпеки; баланс економічних інтересів особи, сім'ї, суспільства, держави; взаємну відповідальність особи, сім'ї, суспільства, держави щодо забезпечення економічної безпеки; своєчасність і адекватність заходів, пов'язаних із відверненням загроз і захистом національних економічних інтересів; надання пріоритету мирним заходам у вирішенні як внутрішніх, так і зовнішніх конфліктів економічного характеру; інтеграцію національної економічної безпеки з міжнародною економічною безпекою.

Таким чином, економічна безпека держави як економічна категорія втілює певну сукупність відносин і пов'язаних з ними заходів, що забезпечують здійснення економічного суверенітету, економічне зростання, підвищення добробуту в умовах наявності системи міжнародної економічної взаємозалежності.

Економічна безпека держави виступає як сукупність економічних, соціальних, демографічних, екологічних, технологічних, науково-інформаційних відносин.

Специфіка економічної безпеки держави як економічної категорії полягає в тому, що вона постійно відображає рівень ефективності функціонування усіх її структурних елементів, що дає змогу вчасно виявити загрози і запобігти небезпеці заподіяння збитків державі, економічній системі та національним економічним інтересам з метою забезпечення їх стабільного розвитку і зростання.

Таке розуміння сутності економічної безпеки передбачає принаймні два концептуальні висновки:

1) економічна безпека країни повинна забезпечуватися перш за все ефективністю самої економіки, тобто разом з державними засобами захисту вона має захищати себе сама на базі високої продуктивності праці, суб'єктив мікроекономіки, якості продукції, конкурентоспроможності тощо;

2) забезпечення економічної безпеки держави не може здійснюватися суто ринковими механізмами саморегуляції, бо вони ефективно працюють на макрорівні тільки за наявності раціональної структури економіки, яка сама по собі не створюється, тому економічна безпека національної економіки повинна формуватися і підтримуватися всією системою механізмів саморегулювання і регулювання, тобто за допомогою державних органів та інститутів ринку.

Крім того, якщо розглядати економічну безпеку країни як системну категорію, тобто як сукупність елементів, що утворюють певну цілісність, то можна погодитися з тими вченими, котрі вважають, що головна сис-

темна вимога полягає у забезпеченні розвитку економіки країни і принаймні в утворенні передумов для її виживання [8, с. 127–129].

В умовах становлення ринкової економіки, коли держава вже не може директивними методами впливати на суб'єктів господарської діяльності, слід вжити заходів щодо оптимального впливу на процес суспільного відтворення (макроекономічні параметри, галузеві структури виробництва, ціни і грошово-фінансові потоки) для підтримки економічної безпеки України.

Для прийняття державними органами обґрунтованих рішень необхідно проводити моніторинг індикаторів економічної безпеки, який передбачав би передусім фактичне відстеження, аналіз і прогнозування важливих економічних показників. Особливу увагу слід зосередити на таких загальних індикаторах економічної безпеки:

- валовий внутрішній продукт (ВВП);
- темп інфляції;
- дефіцит бюджету;
- рівень безробіття;
- економічне зростання;
- рівень та якість життя;
- енергетична залежність;
- інтегрованість у світову економіку;
- сальдо експорту-імпорту;
- стан демографічних процесів;
- державні внутрішні та зовнішні борги;
- діяльність «тіньової» економіки.

Велике значення мають порогові значення індикаторів, вихід за межі яких веде до руйнівних тенденцій у сфері економіки.

Концепція національної безпеки України пропонує лише один національний інтерес, що прямо стосується економічної безпеки України, а саме створення самодостатньої соціально орієнтованої ринкової економіки. Саме створення самодостатньої соціально орієнтованої ринкової економіки передбачає втілення в життя пріоритетів, що запропоновані вище.

Гарантом захисту національних економічних інтересів повинна виступати держава. Однак в Україні відсутні чітко визначені національні економічні інтереси, не сформовано їхню цілісну систему.

Для створення цілісної системи національних, економічних інтересів та їх ефективного функціонування насамперед необхідно:

- створити відповідну нормативну базу;
- здійснити моніторинг національних економічних інтересів та їх моделювання;
- створити банк даних щодо національних економічних інтересів;
- забезпечити баланс національних економічних інтересів та їх гармонійне поєднання.

Виділяють чотири види національних економічних інтересів:

- 1) мотиваційні інтереси, тобто інтереси, якими керується сам суб'єкт і які свідомо чи несвідомо спрямовують його вчинки;
- 2) інтереси, які суб'єкт публічно висуває як мотив своїх вчинків і які можуть не збігатися з мотиваційними;
- 3) інтереси, під якими розуміють фактичні інтереси в тому вигляді, в якому вони виявлені та зафіксовані спостерігачами;
- 4) інтереси, які, на думку спостерігачів, найкращим чином відповідають потребам суб'єкта.

Найбільш пріоритетними економічними інтересами є:

- створення надійної системи економічної безпеки України;
- створення самодостатньої, конкурентоспроможної, соціально спрямованої економіки;
- забезпечення альтернативних джерел надходження нафти і газу;
- створення потужного воєнно-промислового комплексу;
- збереження та розвиток інтелектуального й науково-технічного потенціалів України;
- вирішення державою соціальних проблем;
- побудова економічних відносин з іншими країнами на засадах рівноправності та взаємної вигоди тощо.

Серед першочергових проблем забезпечення економічної безпеки є відстеження й оцінка рівня загроз пріоритетним національним інтересам, а отже, їх взаємозалежність: розрахунок сумарного потенціалу, розкриття законності в системі «пріоритети національних інтересів – загрози» [8, с. 15].

Загрозами економічній безпеці України слід вважати фактори, що безпосередньо чи у перспективі унеможливають або ускладнюють реалізацію національних економічних інтересів, створюючи перешкоди на шляху нормального розвитку економіки і безпеку незалежному державному існуванню та добробуту народу. Завдання усіх суб'єктів національної економіки полягає у створенні надійної системи блокування і упередження економічних загроз, яка б забезпечувала її стабільність і розвиток.

Виходячи з ситуації в українській економіці, а також з тенденцій, які спостерігаються в процесі її реформування, можна виділити стрижньові загрози економічній безпеці України: відсутність на державному рівні розробленої концепції та системи економічної безпеки; низький рівень науково-технічного потенціалу; високий рівень зношеності матеріально-технічної бази багатьох економічних галузей, передусім матеріального виробництва; усунення держави від монополії у виробництві й реалізації алкогольних напоїв і тютюнових виробів; надто різка диференціація у доходах і споживанні населення, зростання рівня бідності; криміналізація економіки, зростання її «тіньового» сектора, поширеність організованої злочинності на ключові галузі економіки України; високий рівень корупції у державно-управлінській сфері; недосконалість законодавства у сфері економічних відносин; низький рівень заробітної плати, відсутність мотивації до праці тощо [1, с. 250].

Висновки. Економічна безпека є процесом забезпечення стійкого розвитку економічної системи, при якому економіка здатна вирішувати такі завдання, як забезпечення незалежності національної економіки та суверенітету країни, ефективне задоволення матеріальних потреб особи, суспільства і держави, підтримка необхідного рівня соціальної та політичної стабільності суспільства, ефективний захист внутрішніх і зовнішніх ринків, захист усіх форм власності, нейтралізація впливу на економіку кримінальних структур.

За умов, що нині склалися в Україні та світі, зростає роль стратегії національної безпеки, яка має полягати не стільки у захисті держави та її політичних інститутів, скільки у захисті людини і суспільства. Основним принципом стратегії національної безпеки має бути принцип балансу інтересів людини, суспільства та держави.

Список використаних джерел:

1. Пастернак-Таранушенко Г. Економічна безпека держави. Статика процесу забезпечення / Г. Пастернак-Таранушенко ; за ред. Б. Кравченка. – К. : Кондор, 2002. – 302 с.
2. Экономическая безопасность: оценки, проблемы, способы обеспечения / [А. Архипов, А. Городецкий, Б. Михайлов] // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 42–50.
3. Моисеенко Е. Региональная экономическая безопасность: теория, методология, моделирование : [монография] / Е. Моисеенко. – Мн. : Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2003. – 331 с.
4. Белов О. Економічна безпека України: пріоритети та механізми забезпечення / О. Белов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.niss.gov.ua/book/belov/6.html.
5. Тимошенко О. Система економічної безпеки національної економіки та комплексний механізм її забезпечення / О. Тимошенко // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2016. – № 18. – С. 56–61.
6. Предборський В. Економічна безпека держави : [монографія] / В. Предборський. – К. : Кондор, 2005. – 391 с.
7. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування : [монографія] / [Л. Шевченко, О. Гриценко, С. Макуха та ін.]; за ред. Л. Шевченко. – Х. : Право, 2009. – 312 с.
8. Экономическая и национальная безопасность : [учеб.] / под ред. Е. Олейникова. – М. : Экзамен, 2004. – 768 с.

Аннотация. Статья посвящена определению экономической сущности понятия экономической безопасности национальной экономики. Рассмотрены разнообразные подходы к пониманию особенностей экономической безопасности национальной экономики. Определены основные принципы обеспечения экономической безопасности Украины. Охарактеризованы важнейшие угрозы экономической безопасности Украины. Сделан вывод относительно разработки единственного стратегического подхода к регулированию экономической безопасности национальной экономики Украины.

Ключевые слова: экономическая безопасность, национальная экономика, принципы обеспечения экономической безопасности, угрозы экономической безопасности, стратегия национальной безопасности.

Summary. The article is devoted to determination of economic essence of concept of economic security of national economy. The various going is considered near understanding of features of economic security of national economy. Basic principles of providing of economic security of Ukraine are defined. Major threats to economic security of Ukraine are described. Drawn conclusion in relation to development of the only strategic way of adjusting of economic security of national economy of Ukraine.

Key words: economic security, national economy, principles of providing of economic security, threats to economic security, strategy of national safety.

УДК 351.863:339.9

Носирєв О. О.

кандидат географічних наук, доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та фінансів Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»

Nosyriev O. O.

*PhD, Associate Professor
Department of International Business and Finance
National Technical University
“Kharkiv Polytechnical Institute”*

ВПЛИВ ЗОВНІШНІХ ФАКТОРІВ НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

THE INFLUENCE OF EXTERNAL FACTORS ON THE FINANCIAL RESULTS OF THE ENTERPRISES ENGINEERING UKRAINE

Анотация. У статті розглянуто науково-методичні підходи до формування механізмів регулювання впливу зовнішніх факторів на фінансові результати підприємств машинобудівного комплексу з позицій проактивного управління. Досліджено тенденції розвитку машинобудування України, наведено основні показники стану галузі. Окреслено місце машинобудування у промисловості України та роль у процесах сталого розвитку. Виявлено основні проблеми цієї галузі та окреслено негативні наслідки впливу екзогенних факторів на діяльність машинобудівних підприємств. Запропоновано основні напрями розвитку машинобудівного комплексу України в контексті інтенсифікації державної промислової політики.

Ключові слова: промисловість, машинобудування, зовнішні фактори, фінансові результати, сталий розвиток, промислова політика.

Постановка проблеми. Реалізація інноваційної моделі розвитку України передбачає необхідність ефективного використання різних форм інтеграції у глобальний ринок вітчизняних машинобудівних підприємств. Нагромаджений людський капітал, науково-виробничий потенціал дають підстави говорити про доцільність й можливість експорту високотехнологічної промислової продукції, якою є продукція машинобудування. Під час формування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності необхідно враховувати рівень впливу окремих факторів. Мінімізація дестабілізаторів і врахування позитивних чинників на перших етапах стратегічного планування дадуть змогу здійснити заходи щодо підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства та особливостями її стратегічного планування займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як, зокрема, О. Мельник, А. Амоша, Ю. Залознова, Ю. Кіндзерський, М. Кизим, В. Хаустова, В. Гриньова, Ю. Макогон, Л. Ліпич, Г. Антоненко, М. Рахман, Ю. Барташевська, Ю. Продіус, Т. Василюк, К. Земцова, Х. Мандзіновська, Ю. Козак, А. Мокій, В. Новицький, Л. Стровський, І. Фамінський, Т. Циганкова, О. Чугай, І. Школа. З аналізу наукових джерел можна зробити висновок, що досі не висвітлено повною мірою питання впливу зовнішніх факторів на фінансові результати підприємств машинобудування у сучасних умовах господарювання. Науковці, звичайно, теоретично окреслюють зовнішні фактори впливу, але ступінь цього впливу та можливі заходи проактивного реагування залишаються не чітко визначеними. Окрім того, у науковій літературі чітко не виокремлюється вплив екзогенних (зовнішніх) факторів, які є наслідком військових дій (розрив кооперації, знищення інфраструктури тощо).

Метою статті є поглиблення теоретичних підходів до регулювання впливу зовнішніх факторів на фінансові результати підприємств машинобудівного комплексу з позицій проактивного управління.

Виклад основного матеріалу. Внесок сектору промисловості до валового внутрішнього продукту (ВВП) України скорочувався протягом останніх 9 років. У 2006 році промисловість формувала 28% валової доданої вартості, тоді як у 2013 та 2014 роках – 20%. Падіння частки промисловості у період з 2006 по 2014 роки склало близько 8 п.п., тоді як у країнах ЄС частка промисловості у ВВП за останні 9 років майже не змінилася та залишилася на рівні 19–20% (рис. 1). В умовах ринкових відносин, що характеризуються високим рівнем невизначеності, мінливим зовнішнім середовищем, внутрішнє середовище кожного підприємства формується під впливом змінних компонент зовнішнього середовища, що здійснюють без-

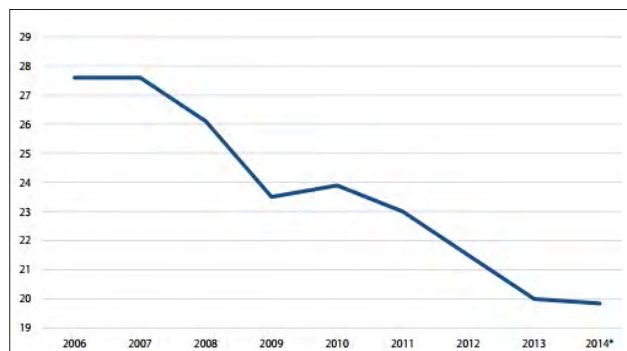


Рис. 1. Співвідношення промислового сектору до ВВП, 2006–2014 роки, % (за даними Держкомстату України)

посередній та опосередкований вплив на всі процеси, що відбуваються на підприємстві.

Наслідками зміни сфер та способів державного регулювання діяльності промислових підприємств є значне посилення впливу зовнішнього середовища, перетворення його у головний фактор, що обумовлює стратегію та ділову політику підприємства.

До чинників зовнішнього середовища, що мають вплив на ефективність функціонування машинобудівного підприємства, належать ті, на які підприємство не може впливати самостійно, якими не управляє. Вони впливають на діяльність підприємства прямо або опосередковано. Під впливом зовнішнього середовища змінюється ціль діяльності, виробнича база, управління підприємством, організація виробництва, праці і управління, відбуваються основні процеси, що забезпечують розширене відтворення капіталу (інноваційні, інвестиційні), формуються ринкові позиції підприємства.

Взаємодію системи управління промисловими підприємствами України із зовнішнім середовищем на сучасному етапі можна охарактеризувати як складну та невизначену, що обумовлено:

- складністю та нестійкістю власне зовнішнього середовища;
- відсутністю цілісного підходу до діагностики стану зовнішнього середовища;
- відсутністю чіткого уявлення про сильні та слабкі боки кожного підприємства;
- відсутністю адаптаційних механізмів впровадження зарубіжного досвіду управління підприємствами [1].

Порівняння структурних змін валової доданої вартості для України та країн – нових членів ЄС – за останні роки (рис. 2) вказує на те, що для України падіння частки промисловості у ВВП є більш вираженим та навряд чи пояснюється виключно об'єктивними структурними змінами.

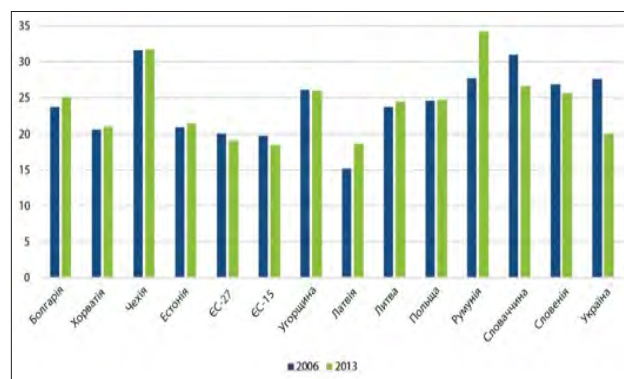


Рис. 2. Промисловість до ВВП у країнах Європейського Союзу, 2006 та 2013 роки, % (за даними EuroStat та Держкомстату України)

Значний рівень недоінвестованості залишається головним стримуючим фактором промисловості. Так, у 2013 році інвестиції в основний капітал склали 17% ВВП (ДССУ), тоді як для країн, що розвиваються, цей показник зазвичай є вищим (Китай – 47%, Корея – 30%, Індія – 30%, Чехія – 25%, Естонія – 27%, Азербайджан – 25%, Молдова – 23%, Румунія – 23%; 2013 рік, Світовий банк).

Машинобудування – одна з провідних галузей промисловості України, яка, створюючи найактивнішу частину основних виробничих фондів – засоби праці, – значно впливає на темпи й напрями науково-технічного прогресу, а також на інші економічні показники в різних галузях народного господарства. Машинобудування є стратегічно

важливою високотехнологічною галуззю економіки України, яка здатна забезпечити для країни гідне місце в міжнародному розподілі праці й значно підвищити її конкурентоспроможність на світовому ринку. Отже, стратегія, що спрямована на розвиток експорту, є одним з првідних факторів функціонування вітчизняних машинобудівних підприємств в умовах активної інтеграції України до світового економічного простору. Це визначає необхідність розвитку зовнішньоекономічної діяльності як однієї з найважливіших сфер діяльності машинобудівних підприємств.

На розвиток зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств України на сучасному етапі впливають такі об'єктивні чинники:

- нестабільність політико-економічного становища України, проблеми з визначенням стратегічних напрямів зовнішньоекономічної політики;
- військовий конфлікт на сході країни;
- командно-адміністративна система господарювання та відсутність фахових менеджерів;
- відсутність інноваційних розробок, надмірна енерго- та матеріаломісткість виробництва продукції, що призводить до низької ефективності та збитковості під час реалізації на зовнішніх ринках;
- несистемний характер зовнішньоекономічних операцій, відсутність сталих продаж та тривалих підрядних коопераційних зв'язків;
- економічна криза, коливання валютного курсу та критична нестача фінансово-інвестиційних ресурсів;
- незадовільна мотивація персоналу машинобудівних підприємств, зумовлена передусім низькою заробітною платою, яка навіть в Україні нижче за середню по промисловості, а також незадовільними умовами праці;
- брак уваги держави до розвитку високотехнологічних галузей промисловості та відсутність стратегії сталого розвитку [3].

Машинобудівний комплекс в Україні функціонує в край важких умовах через необхідність змінювати ринки збуту продукції у зв'язку із нинішньою політичною напруженістю. Це потребує врахування виваженого ризику щодо обмеження доступу до закордонного ринку збуту через політично вмотивовані рішення торговельних партнерів. З урахуванням цього постає необхідність проводити диверсифікацію експорту через обмеження продовжувати торговельні відносини, що, з одного боку, зменшить залежність від одного ринку, а тому і від ризиків, але призведе до збільшення витрат через перехід до нових стандартів виробництва продукції, адаптованої до вимог замовників. Тому гостро постає питання географічної диверсифікації структури експорту продукції машинобудування як складової частини економічної безпеки машинобудівного комплексу. Передусім важливості набуває здатність українських товаровиробників експортувати свою продукцію на ринок країн ЄС.

Головними чинниками зовнішнього середовища, що стримують розвиток фінансових результатів діяльності вітчизняних промислових підприємств, зокрема машинобудівних, є:

- наслідки світових фінансово-економічних кризових процесів;
- нестабільність політико-економічного стану України, проблеми з визначенням стратегічних напрямів зовнішньоекономічної політики;
- брак уваги держави до розвитку високотехнологічних галузей промисловості, зокрема наукоємних підгалузей машинобудування, що спричиняє нераціональну структуру експорту і малоперспективну модель міжнародної спеціалізації України.

Ефективне функціонування машинобудівної індустрії, питома вага якої є найбільшою в промисловому комплексі України, є першочерговим завданням національної економіки. Але, незважаючи на пріоритетність для держави цієї промисловості, немає жодної конкретної програми планування діяльності підприємств в умовах євроінтеграційного напрямку України. В більшості нормативно-правових актів, наукових досліджень описується стан промисловості, але відсутні конкретні пропозиції щодо його покращення щодо того, як доцільно підвищувати (або й формувати) конкурентоспроможність продукції. Держава визнає факт невідповідності вітчизняної промисловості світовим потребам, а вирішення питань подолання цієї невідповідності залишається об'єктом діяльності керівників кожного окремо взятого підприємства. В умовах трансформації вітчизняної економіки більшість машинобудівних підприємств не мала змоги вийти на світовий рівень якості. В таких умовах споживач намагається придбати якіснішу імпортовану продукцію, що негативно впливає на господарську діяльність вітчизняного виробника, позбавляючи його можливості поповнювати власні оборотні кошти, отримувати прибуток й здійснювати реструктуризацію власного виробництва [4]. Тому на даному етапі дуже важливим є проведення державою політики протекціонізму щодо вітчизняного машинобудування.

Машинобудівна промисловість потребує підтримки як держави, так і кредитних установ та різних інвесторів. Високі ставки оподаткування, недоліки та часта зміна законодавчої бази тільки погіршують цю ситуацію. Великі ризики вкладень через нестабільну загальну економічну та політичну ситуацію в країні насторожують потенційних закордонних інвесторів. Необхідно перш за все створити та впровадити ефективний механізм надання пільг машинобудівним підприємствам, що займаються інноваціями. Доступне середньо- та довготермінове кредитування зі знижкою для інноваційно-активних підприємств та можливість звільнення від оподаткування на частку прибутку, яка буде спрямована підприємством на інновації, дадуть змогу підвищити інноваційну активність у машинобудівному комплексі України.

Машинобудівне підприємство є відкритою системою, тому його діяльність залежить від зовнішнього середовища відносно поставок ресурсів, а також споживачів виробленої продукції. Підприємства повинні проактивно враховувати зміну умов цього середовища з метою виживання й забезпечення конкурентоспроможності виробництва. Машинобудівному підприємству потрібно враховувати зміни цін на сировину під час збування результатів своєї господарської діяльності. Становлення ринкової економіки об'єктивно зумовлює формування відносин між виробниками, постачальниками та споживачами товарів та послуг. Досягнення оптимальної інфраструктури, яка відповідає потребам і платоспроможному попиту господарюючих суб'єктів, здійснюється в рамках національного ринку. Недооцінка важливості своєчасної перебудови господарського механізму на рівні галузей і окремих машинобудівних підприємств згідно зі змінами факторів зовнішнього середовища викликає процеси нерівномірного розвитку економіки, породжує коливання обсягів виробництва і збуту, зумовлює виникнення значних спадів виробництва, що характеризує кризову ситуацію, і стало причиною банкрутства багатьох вітчизняних машинобудівних підприємств.

В умовах погіршення стану економіки уряд регулює систему податків, грошову масу, ставку відсотка за кредит, що впливає на можливість підприємства машинобудування щодо залучення додаткового капіталу. Рівень

зайнятості також побічно, але суттєво впливає на функціонування машинобудівного підприємства. Зростає безробіття, що значно зменшує попит на продукцію машинобудування. Технічні і технологічні чинники мають тенденцію до постійних змін й водночас створюють додаткові можливості для підприємства у виготовленні і реалізації продукції, інформаційному забезпеченні і формуванні нових потреб. Соціальні чинники визначають специфічні постанови для підприємств у вигляді традицій і впливають на успішність їхньої діяльності з боку попиту традиційних споживачів. Політичні чинники визначають міру стабільності в суспільстві, від якої прямо залежить приток зарубіжних інвестицій для реструктуризації виробництва [5].

Одним з основних чинників, що гальмують розвиток міжнародної торгівлі продукцією машинобудівної промисловості, є значна моральна та фізична зношеність основної матеріально-технічної бази виробництва, повільні темпи оновлення основних засобів, неповне завантаження виробничих потужностей. Рівень матеріало- та енергоємності продукції, ступінь зносу основних виробничих засобів машинобудівних підприємств залишаються досить високими, що не дає змогу підвищити конкурентоспроможність продукції та знизити її собівартість. Для кардинальної зміни ситуації, що склалася у машинобудівній промисловості України, в економіці країни, владним органам слід докласти всі можливі зусилля щодо підвищення конкурентоспроможності національної продукції шляхом лобювання інтересів національних виробників та активного просування машинобудівної продукції на всі можливі світові ринки збуту.

Сучасне машинобудівне підприємство намагається реалізувати вже виготовлену продукцію, що міститься на складах, без нарощування темпів виробництва. Це є однією з основних причин зниження обсягів виробництва, реалізації продукції, і значення фінансових показників підприємств цієї галузі. Збут, тобто реалізація виготовленої продукції підприємствами машинобудівної промисловості, є однією з найважливіших проблем сучасної економіки України. Аналіз діяльності машинобудівних підприємств за 2008–2013 роки свідчить про збільшення обсягів реалізації продукції. Проте його частка в структурі промисловості коливається в межах 9,8–13,3%, коли у розвинених країнах цей показник становить 25–45%. Це є негативною тенденцією, що свідчить про занижене значення машинобудівної галузі в економіці країни [6].

Проблемами розвитку машинобудівної промисловості України є:

- нестабільна загальна економічна та політична ситуація в країні;
- значний моральний та фізичний знос наявної матеріально-технічної бази підприємств;
- висока частка збиткових підприємств, низька рентабельність їхньої діяльності;
- незначна частка (12,6%) машинобудівної продукції в структурі промисловості;
- значний відсоток працівників, які змушені працювати в невідповідних умовах;
- недостатня увага до використання маловідходних, ресурсозберігаючих технологій;
- використання фінансових ресурсів не на власні розробки, а на купівлю вже готових машин, обладнання та програмного забезпечення;
- основним джерелом фінансування інноваційного розвитку є власні кошти підприємств;

- високі ставки оподаткування, недоліки та часта зміна законодавчої бази України, високі ставки кредиту та недосконалість коротко- та довготермінового кредитування виробників та споживачів продукції машинобудування;

- невідповідність національної продукції вимогам світового ринку: низька якість, екологічні характеристики;

- низький рівень платоспроможного попиту на внутрішньому ринку;

- високі ризики вкладень, що впливають на зниження інвестиційної привабливості;

- зниження розміру прямих іноземних інвестицій у машинобудівну промисловість [6].

Не менш істотною є проблема високої конкуренції з боку західних компаній, які, створюючи різноманітні бар'єри під час входу на ринок, не дають можливість вітчизняним підприємствам конкурувати зі своєю продукцією на ринках розвинених країн. Це здебільшого зумовлює проблему нерациональної географічної структури експорту, тоді як перспективні ринки європейських країн здатні забезпечити процвітання галузі в стратегічній перспективі [7].

Податкова політика, безумовно, є одним з основних способів заохочення інвесторів для стимулювання розвитку окремих регіонів і секторів економіки та промисловості. Досвід промислово розвинених країн свідчить про те, що останнім часом спостерігається значний тиск держави на користь децентралізації промисловості, прагнення знизити міру забруднення регіонів з високою концентрацією промислового виробництва. Через це знання аналітиком державної політики щодо місця розташування проектів та їхнього цільового спрямування дає змогу врахувати різні пільги та стимули, різноманітні схеми фінансового стимулювання. Так, деякі країни, що розвиваються, надають прями субсидії інвесторам окремих галузей промисловості, які розташовуються у певних регіонах. Отже, аналітику варто проаналізувати вплив цих стимулів на економічні показники проекту, який розглядається. Часто інвестиції в зони, що розвивають експортний потенціал, звільняються від сплати податків й можуть бути прибутковими завдяки окремим видам субсидій. Крім фіскальної політики, яка значно впливає на ефективність діяльності підприємств машинобудування, зокрема у сфері їхньої зовнішньоекономічної діяльності та під час проведення інвестиційних процесів, на інвестиційний процес активно впливає правове середовище, що визначає умови експортно-імпортних операцій зовнішньоторговельного режиму, валютного регулювання [8].

Висновки. В Україні має бути розроблена комплексна стратегія модернізації сектору машинобудування з детальною оцінкою потреби у модернізації для різних підгалузей машинобудування, розробкою сукупності заходів, які відповідають цим потребам, а також має бути інтегрованою в ширшу рамкову політику розвитку промисловості. Як перспективні шляхи вирішення означених проблем на рівні управління машинобудівною галуззю слід розглянути можливість здійснення широкого комплексу внутрішньодержавних заходів, таких як залучення інвестиційних ресурсів для модернізації виробничої бази машинобудівних підприємств, розвиток їхнього науково-технічного потенціалу, спроможного засвоювати новітні технології, ефективна взаємодія підприємств із закордонними партнерами на засадах кооперації, державна підтримка машинобудівної галузі.

Список використаних джерел:

1. Ліпич Л. Формування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств : [монографія] / Л. Ліпич, А. Фатенок-Ткачук. – Луцьк : ВНУ імені Лесі Українки, 2010. – 220 с.
2. Антоненко Г. Чи потрібна Україні промислова політика? Аналітична записка, 2015 рік / Г. Антоненко, І. Захаров // Центр економічної стратегії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ces.org.ua/wp-content/uploads/2015/07/ces_industrial_policy_20150810_ukr.pdf.
3. Рахман М. Аналіз структурних зрушень в експорті машинобудівної галузі України / М. Рахман, І. Гриненко // Економіка та держава. – 2015. – № 11. – С. 105–107.
4. Барташевська Ю. Розвиток машинобудування України: стан, проблеми, перспективи / Ю. Барташевська // Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. – № 1 (8). – С. 19–25.
5. Продіус Ю. Чинники впливу зовнішнього середовища на реструктуризацію машинобудівного підприємства / Ю. Продіус, О. Олейнікова // Праці Одеського політехнічного університету. – 2006. – Вип. 1 (25). – С. 280–282.
6. Василюшин Т. Динаміка зміни стану машинобудівної промисловості України протягом останніх шести років / Т. Василюшин // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2014. – № 3. – С. 35–41.
7. Земцова К. Структура визначення факторів впливу на стійкість функціонування промислових підприємств / К. Земцова // Стратегія економічного розвитку України. – 2014. – № 35. – С. 219–227. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/seru_2014_35_30.
8. Мандзіновська Х. Комплексний підхід до аналізу та оцінки фінансово-економічної діяльності підприємств машинобудування / Х. Мандзіновська // Бізнес Інформ. – 2015. – № 2. – С. 156–161.

Аннотация. В статье рассмотрены научно-методические подходы к формированию механизмов регулирования влияния внешних факторов на финансовые результаты предприятий машиностроительного комплекса с позиций проактивного управления. Исследованы тенденции развития машиностроения Украины, приведены основные показатели состояния отрасли. Очерчены место машиностроения в промышленности Украины и его роль в процессах устойчивого развития. Выявлены основные проблемы отрасли и очерчены негативные последствия влияния экзогенных факторов на деятельность машиностроительных предприятий. Предложены основные направления развития машиностроительного комплекса Украины в контексте интенсификации государственной промышленной политики.

Ключевые слова: промышленность, машиностроение, внешние факторы, финансовые результаты, устойчивое развитие, промышленная политика.

Summary. The article deals with the scientific and methodological approaches to the formation of regulatory mechanisms the influence of external factors on the financial results of machine-building complex from the proactive management. The tendencies of development of mechanical engineering Ukraine, are the key indicators of the state of the industry. The place of mechanical engineering in the industry of Ukraine and its role in sustainable development processes. The basic problems of the industry and given the negative consequences of the impact of exogenous factors on the activity of the machine-building enterprises. The main directions of development of machine-building complex of Ukraine in the context of the intensification of state industrial policy.

Key words: industry, engineering, external factors, financial results, sustainable development, industrial policy.

Павлова Г. Є.
доктор економічних наук, професор
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету
Гончаренко О. В.
доктор економічних наук, професор
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Pavlova G. Y.
Doctor of Economics, Associate Professor
Dnipropetrovs'k State University of Agriculture and Economics
Honcharenko O. V.
Doctor of Economics, Associate Professor
Dnipropetrovs'k State University of Agriculture and Economics

ОБҐРУНТУВАННЯ ЗАСТОСУВАННЯ ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ УПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

THE RATIONALE OF THE APPROACH TO MANAGING THE PROCESS OF INTRODUCTION OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES IN THE AGRARIAN SECTOR

Анотація. У статті розроблено економіко-технологічну модель освоєння інноваційних технологій аграрного сектору на п'яти рівнях: продуктовому, технологічному, виробничому, управлінському і фінансовому. На першому і другому рівнях здійснюється вибір продуктів, розробляються економіко-технологічні моделі їх виробництва. На третьому рівні розроблені економіко-технологічні моделі виробництва окремих видів продукції об'єднуються в єдину економіко-виробничу модель підприємства. Четвертий рівень моделювання передбачає розробку організаційно-управлінської моделі підприємства. На п'ятому рівні розробляється фінансова модель підприємства, яка забезпечує його взаємодію із зовнішнім економічним середовищем за рахунок організації вхідних і вихідних фінансових потоків. Визначено, що деталізація моделі підприємства у форматі розробленого шаблону дасть змогу використовувати її як індикаторну шкалу для оцінки ефективності функціонування підприємства, зіставлення з нормативами продуктивності земельних ресурсів, використання матеріально-технічних ресурсів, продуктивності праці. Зазначено, що модельне підприємство з формалізованими параметрами його функціонування повинно перетворитися на ефективний практичний інструмент тиражування інновацій і змін аграрного сектору і сільських територій регіонів. Це відбуватиметься за активної участі галузевих науково-освітніх організацій та інформаційно-консультаційних служб, а також за рахунок оптимізації роботи підприємств на продуктовому, технологічному, організаційно-управлінському та фінансовому рівнях.

Ключові слова: аграрний сектор, економіко-технологічна модель, фінансова модель підприємства, продуктивність праці, інновації, інноваційні технології.

Постановка проблеми. У нинішньому столітті основою прогресу економіки стають не просто нововведення, а саме фундаментальна наука як одна із стратегічних складових розвитку всього суспільства на всіх рівнях. Зростання ролі науки та інновацій зумовлене об'єктивними еволюційними процесами, що відбуваються у світовій економічній системі.

Ефективність і перспективи інноваційного розвитку агропромислового виробництва значною мірою визначаються результатами інноваційної діяльності агровиробників та відповідних умов, які створені державою для реалізації інноваційного процесу на всіх етапах – від розробки ідеї до впровадження і комерціалізації агроінновації. Через неплатоспроможність товаровиробників і недосконалість законодавчої бази попит на інноваційні розробки в аграрному секторі знижується. Низька інноваційна активність й відсутність системи впровадження та комерціалізації інновацій знизили ефективність їх практичного освоєння.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В аграрній сфері теоретико-методологічні аспекти розвитку інноваційних процесів досліджували І. Костирко [3], П. Саблук, М. Малік, С. Тивончук, Л. Федулова, О. Шпикуляк [4; 5; 6; 7]. Вивченню проблем інноваційного розвитку аграрної сфери, інституціонального впливу держави на інновацій-

ний розвиток агропромислового виробництва присвятили наукові праці такі видатні вітчизняні вчені, як А. Баян, О. Дацій, Л. Курило, О. Шубравська [2; 8].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Відсутність суттєвих зрушень на шляху інноваційного розвитку, низька інноваційна активність виробників, необхідність реалізації пріоритетів інноваційного розвитку зумовлюють подальше вивчення проблем, що стосуються теоретико-методологічних основ формування інноваційної моделі розвитку аграрної сфери, інституціонального регулювання інноваційної динаміки; особливостей інституціонально-структурних трансформацій в аграрній сфері; розвитку концептуальних засад формування інноваційної політики розвитку аграрної сфери.

Метою статті є розробка науково-практичних рекомендацій щодо реалізації структурної схеми шаблону моделі сільськогосподарського підприємства, в якій пропонується моделювати сільськогосподарський бізнес на п'яти рівнях. Окреслена мета зумовила необхідність вирішення завдання щодо розробки економіко-технологічної моделі освоєння інноваційних технологій аграрного сектору. Запропоновано економіко-технологічну модель освоєння інноваційних технологій аграрного сектору на п'яти рівнях: продуктовому, технологічному, виробничому, управлінському і фінансовому. На перших двох рівнях пропонується здій-

снувати вибір продуктів і розробляти економіко-технологічні моделі їх виробництва. На третьому рівні економіко-технологічні моделі виробництва окремих видів продукції об'єднуються в єдину економіко-виробничу модель підприємства. Четвертий рівень моделювання передбачає розробку організаційно-управлінської моделі підприємства. На п'ятому рівні розробляється фінансова модель підприємства, яка забезпечує його взаємодію із зовнішнім економічним середовищем за рахунок організації вхідних і вихідних фінансових потоків.

Для реалізації мети і завдання дослідження було застосовано певні загальнонаукові і спеціальні методи дослідження, зокрема *моделювання* та *прогнозування* (під час моделювання освоєння інноваційних технологій аграрного сектору); *метод теоретичного узагальнення* (під час формулювання висновків).

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах науковій та методичній розробки з формування моделей інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств практично відсутні. Хоча спроби розробити моделі ефективного бізнесу і моделі ефективних сільськогосподарських підприємств здійснюються і обґрунтовуються деякими вченими [1]. Згідно із запропонованою авторами структурною схемою шаблону моделі сільськогосподарського підприємства пропонується моделювати сільськогосподарський бізнес на п'яти рівнях: (1) продуктовому, (2) технологічному, (3) виробничому, (4) управлінському, (5) фінансовому (рис. 1).

На першому і другому рівнях здійснюється вибір продуктів і розробляються економіко-технологічні моделі їх виробництва. На третьому рівні розроблені економіко-технологічні моделі виробництва окремих видів продукції об'єднуються у єдину економіко-виробничу модель підприємства.

На підставі їхніх розробок і розвитку теорії моделювання ефективної роботи сільськогосподарських підприємств в рамках нашого дослідження пропонується варіант шаблону моделі сільськогосподарського підприємства, що

може бути використаний для формального опису модельного сільськогосподарського підприємства будь-якого розміру, будь-якого виробничого напрямку і будь-якої організаційно-правової форми.

У запропонованій схемі ототожнюємо поняття «сільськогосподарське підприємство» і «суб'єкт сільськогосподарського бізнесу», оскільки підприємством може бути будь-яке господарство, зокрема сімейне, якщо воно, по суті, займається сільськогосподарським бізнесом – виробництвом сільськогосподарських продуктів для продажу і отримання доходу.

Четвертий рівень моделювання передбачає розробку організаційно-управлінської моделі підприємства.

На п'ятому рівні розробляється фінансова модель підприємства, яка забезпечує його взаємодію із зовнішнім економічним середовищем через організацію вхідних і вихідних фінансових потоків. Фінансовий стан є остаточним результатом роботи підприємства, тому фінансова модель повинна враховувати всі аспекти роботи господарства [2].

Безпосередньо для практичного використання авторами розроблено опис економіко-технологічної моделі підприємства аграрного сектору в національній економіці (табл. 1).

Опис моделі аграрного підприємства доцільно проводити за рівнями поетапно. Пропонуємо виділяти кілька самостійних завдань, розв'язання яких дасть змогу послідовно розробити перспективну багаторівневу модель підприємства аграрного сектору в національній економіці.

1) Вибір продуктів. Це, безумовно, одне з основних стратегічних питань для кожного підприємства, що визначає багато в чому успіх виконання його місії, що забезпечує отримання доходів через задоволення потреб споживачів. Вибір продуктів є початковою і важливою ланкою в ланцюзі розв'язання всіх інших завдань, пов'язаних з вибором технологій, побудовою виробничої й організаційно-управлінської структури, формуванням матеріально-технічної бази підприємства. Можна стверджувати, що з вибору продуктів починається побудова всього підприємства загалом. У бага-



Рис. 1. Структурна схема шаблону моделі підприємства аграрного сектору в національній економіці

Опис економіко-технологічної моделі підприємства аграрного сектору національної економіки

Рівні моделювання підприємства	Показники моделі
1. Продуктовий	1) перелік випущених видів продукції; 2) ціни на випущені види продукції (базисні і прогнозовані); 3) експертна оцінка стану і перспектив продуктових ринків.
2. Технологічний	1) комплексний опис технологічних процесів; 2) середній рівень врожайності культур і продуктивності тварин; 3) показники стійкості урожайності й продуктивності; 4) питомі нормативи витрат матеріальних і трудових ресурсів на виробництво продукції в натуральному вираженні; 5) питомі прямі змінні базисні витрати на продукцію.
3. Виробничий	1) середнорічні обсяги виробництва та реалізації окремих видів продукції, рівні товарності; 2) склад основних засобів підприємства; 3) натуральні показники інтенсивності й ефективності використання довгострокових матеріально-технічних ресурсів (техніки, будівель, споруд та обладнання); 4) чисельність основних працівників підприємства; 5) загальні постійні та змінні базисні витрати підприємства на утримання основних засобів.
4. Управлінський	1) схема процесів верхнього рівня (процесна модель підприємства); 2) схема організаційної структури підприємства; 3) організаційна схема управління;
4.1. Організація управління	4) штати управлінського персоналу підприємства; 5) загальні базисні витрати на утримання управлінського персоналу.
4.2. Організація збуту продукції	1) організаційна (логістична) схема збуту продукції; 2) перелік основних організацій – споживачів продукції; 3) загальні постійні та змінні базисні витрати на процеси реалізації.
4.3. Організація забезпечення ресурсами	1) організаційна (логістична) схема процесів постачання ресурсів для підприємства; 2) перелік основних організацій – постачальників ресурсів; 3) загальні постійні та змінні базисні витрати на процеси постачання.
4.4. Управління персоналом	1) опис системи підбору й оцінки персоналу; 2) перелік основних категорій працівників підприємства та вимог до них; 3) система організації оплати праці співробітникам.
5. Фінансовий	1) джерела фінансування основної та інвестиційної діяльності підприємства; 2) принципи роботи з дебіторами і кредиторами; 3) базисні основні фінансові показники – індикатори підприємства: – фінансового стану (бухгалтерський баланс); – ефективності (бюджет доходів і витрат); – платоспроможності (бюджет руху грошових коштів).

трьох випадках зміна продуктів спричиняє істотну перебудову підприємства, значні капіталовкладення, а іноді й ліквідацію підприємства та створення нового.

Водночас на будь-яких підприємствах, зокрема підприємствах аграрного сектору, є можливість виправлення помилок у виборі продуктів без великих витрат та істотної перебудови виробничої системи.

2) Вибір технологій. Це можна уважати специфічним завданням стратегічного планування у сільськогосподарському бізнесі. У цій галузі, як ні в яких інших, існує можливість вибору різних технологій для виробництва однієї і тієї ж продукції. Це особливо актуально сьогодні, коли сільськогосподарським підприємствам пропонують на вибір різні технології обробітку сільськогосподарських культур, активно пропагують перехід від сформованих технологій до різних варіантів технологій ресурсозберігаючого землеробства. Зміна технологій – серйозне питання, тому що вимагає насамперед технічного переозброєння із супутніми інвестиційними витратами. Для вирішення цього питання потрібний стратегічний комплексний підхід.

3) Формування виробничої структури і матеріально-технічної бази підприємства – питання, розв'язання яких можливе лише після вибору продуктів і технологій. Водночас обрані продукти і технології – не всі фактори, що визначають вирішення цього завдання. На цьому етапі стратегічного планування також відображається галузева специфіка

аграрного сектору. Під час формування виробничої структури і матеріально-технічної бази треба враховувати вплив як ринкових умов, так і комплексу природно-кліматичних факторів, а також обмеження, пов'язані з розмірами земельних угідь, наявних у розпорядженні господарства.

4) Організаційно-управлінська структура – це певна надбудова над структурою виробничою, що дає змогу правильно організувати виробництво і керувати ним. Варіантів її побудови також кілька, і від правильного вибору багато в чому залежить ефективність роботи підприємства. Тому завдання формування раціональної організаційно-управлінської структури повинно вирішуватися в рамках розробки стратегічного плану. Більше того, організаційно-управлінська структура підприємства необхідна у стратегічному плані і для того, щоб поставлені стратегічні завдання чітко закріпити для виконання й управління за структурними підрозділами підприємства і менеджерами різних рівнів.

5) Формування системи оціночних фінансово-економічних індикаторів є останнім завданням в рамках великого завдання опису наявної та розроблення майбутньої моделі підприємства. Рішення будь-яких завдань і питань має зрештою зумовлювати певні результати. У бізнесі кінцеві результати, як правило, виражаються у певних економічних і фінансових показниках, що у стратегічному плані повинні грати роль індикаторів. Економічні

індикатори повинні відображати початковий і бажаний стан продуктового, виробничого й організаційно управлінського рівнів моделі сільськогосподарського підприємства. Фінансові індикатори – це показники фінансової моделі сільськогосподарського підприємства.

Технологічні, технічні, виробничі, економічні, організаційно-управлінські та фінансові показники модельного підприємства – це еталонні індикатори, за якими необхідно порівнювати поточні плановані і фактичні показники виробничо-господарської і фінансової діяльності інших підприємств певного типу в агрокліматичній зоні регіону.

Висновки. Деталізація моделі підприємства у форматі розробленого шаблону дасть змогу використовувати її як індикаторну шкалу для оцінки ефективності функціонування підприємства, зіставлення з нормативами продуктивності земельних ресурсів, використання матеріально-технічних ресурсів, продуктивності праці. Модельне підприємство з формалізованими параметрами його функ-

ціонування повинно перетворитися на ефективний практичний інструмент тиражування інновацій і змін аграрного сектору і сільських територій регіонів. Це відбуватиметься за активною участю галузевих науково-освітніх організацій та інформаційно-консультаційних служб за рахунок оптимізації роботи підприємств на продуктовому, технологічному, організаційно-управлінському та фінансовому рівнях: вдосконалення технологій, формування раціональної матеріально-технічної бази, коригування структури виробництва і управління, побудови ефективної організаційної структури та комплексної моделі фінансового забезпечення всіх видів діяльності підприємств.

Через постійну зміну зовнішнього середовища з новими екологічними, економічними та іншими вимогами, ймовірно, будуть з'являтися нові й нові технології. Наявні технічні засоби будуть модернізуватися або повністю замінюватися новими. Закономірно, це і є процесом інноваційного розвитку внаслідок науково-технічного прогресу.

Список використаних джерел:

1. Васильєва Н. Методи й моделі оптимізації в економіці : [навчальний посібник] / Н. Васильєва. – Дніпропетровськ : РВВ ДДАУ, 2008. – 142 с.
2. Дацій О. Фінансове забезпечення інновацій в агропромисловому комплексі України / О. Дацій // Проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку. – 2011. – № 1. – С. 65–76.
3. Костирко І. Досконалість інституційної інфраструктури та її оцінка: теоретичний аспект / І. Костирко, С. Тимофіїв // Економіка АПК. – 2014. – № 2. – С. 81–86.
4. Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект : [монографія] / [П. Саблук, О. Шпикуляк, Л. Курило]. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 706 с.
5. Інститути й інституції у розвитку інтеграційних процесів в аграрній сфері / [М. Малік, О. Шпикуляк, О. Лузан] // Економіка АПК. – 2013. – № 4. – С. 86–92.
6. Федулова Л. Інноваційний розвиток: еволюція поглядів та проблеми сучасного усвідомлення / Л. Федулова // Економічна теорія. – 2013. – № 2. – С. 28–45.
7. Федулова Л. Концептуальна модель інноваційної стратегії України / Л. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 1. – С. 87–100.
8. Шубравська О. Перспективи модернізації аграрного сектору України / О. Шубравська, К. Прокопенко // Економіка України. – 2013. – № 8 (261). – С. 64–76.

Анотація. В статті розроблена економіко-технологічна модель освоєння інноваційних технологій аграрного сектору на п'яти рівнях: продуктовому, технологічному, виробничому, управлінському і фінансовому. На першому і другому рівнях здійснюється вибір продуктів, розробляються економіко-технологічні моделі їх виробництва. На третьому рівні розроблені економіко-технологічні моделі виробництва окремих видів продукції об'єднуються в єдину економіко-виробничу модель підприємства. Четвертий рівень моделювання передусім передбачає розробку організаційно-управлінської моделі підприємства. На п'ятому рівні розробляється фінансова модель підприємства, яка забезпечує його взаємодію з зовнішнім економічним середовищем за рахунок організації входять і вихідних фінансових потоків. Визначено, що деталізація моделі підприємства у форматі розробленого шаблону дозволить використовувати її в якості індикаторної шкали для оцінки ефективності функціонування підприємства, зіставлення з нормативами продуктивності земельних ресурсів, використання матеріально-технічних ресурсів, продуктивності праці. Вказано, що модельне підприємство з формалізованими параметрами його функціонування повинно перетворитися в ефективний практичний інструмент тиражування інновацій і змін аграрного сектору і сільських територій регіонів. Це буде відбуватися при активній участі галузевих науково-освітніх організацій і інформаційно-консультаційних служб, а також за рахунок оптимізації роботи підприємств на продуктовому, технологічному, організаційно-управлінському і фінансовому рівнях.

Ключевые слова: аграрный сектор, экономико-технологическая модель, финансовая модель предприятия, производительности труда, инновации, инновационные технологии.

Summary. In the article developed economic-technological model of development of innovative technologies of the agricultural sector at five levels: grocery, engineering, production, and management and finance. On the first and second levels is carried out selection of products and the development of economic-technological model of production. On the third level of the developed economic-technological model of production of individual products combined into a single economic-production model of the enterprise. The fourth level of modeling involves the development of organizational-administrative model of the enterprise. On the fifth level is developed by the financial model of the enterprise, which provides interaction with the external economic environment through the organization of input and output financial flows. It was determined that the elaboration of the model of the enterprise in the format of the template will allow you to use it as a tracer scale for assessment of efficiency of functioning of the enterprise, the comparison with the standards of the productivity of land resources, use of material and technical resources, productivity. It is specified that the enterprise model with the formalized parameters of its operation should turn into effective practical tool for scaling up innovation and changes in the agrarian sector and rural territories of the regions. This will occur with the active participation of industry, scientific and educational organizations, and Advisory services for optimizing the operation of enterprises in the grocery, technological, organizational, managerial and financial levels.

Key words: agricultural sector, economic-technological model, financial model of the enterprise, productivity, innovation, innovative technology.

Павлова С. І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Житомирського державного технологічного університету
Магнушевська Т. М.
викладач економічних дисциплін
Житомирського агротехнічного коледжу

Pavlova S. I.
PhD in Economics, Assistant Professor,
Assistant Professor at Department of Economics enterprise
Zhytomyr State Technological University
Mahnushevska T. M.
Teacher of Economic Subjects
Zhytomyr Agricultural College

МЕТОД ТАРГЕТ-КОСТИНГУ ЯК ПРОГРЕСИВНИЙ МЕТОД ЦІЛЬОВОГО СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ

METHOD OF TARGET-COSTING PROGRESSIVE METHOD TRUST AS STRATEGIC MANAGEMENT OF EXPENSES

Анотація. У статті проаналізовано проблеми управління витратами на підприємствах, проведено аналіз наявних методів управління витратами. Розглянуто сутність та особливості таргет-костингу як методу цільового стратегічного управління витратами з метою підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства на ринку, а також показані розрахунки застосування таргет-костингу на прикладі конкретного підприємства легкої промисловості.

Ключові слова: управління витратами, метод таргет-костингу, собівартість, цільова собівартість, прибутковість підприємства.

Постановка проблеми. Кожне підприємство в сучасних ринкових умовах прагне мати певні переваги перед конкурентами. Водночас ефективне вдосконалення виробництва можливе тільки тоді, коли у керівництва компанії є точна і свіжа інформація про витрати виробництва, що дасть змогу ухвалювати обґрунтовані рішення як на оперативному, так і на стратегічному рівнях. Суттєві прорахунки у сфері менеджменту витрат формують необхідність пошуку прогресивних способів та прийомів управління, які могли б забезпечити грамотне акумулювання та розміщення капіталу, цільовий розподіл ресурсів, запобігання необґрунтованому зростанню витрат, покращенню ситуації з платоспроможністю та позитивно вплинути на структуру балансу.

Порушені питання є досить актуальними в сучасних умовах господарювання, оскільки основа конкурентоспроможності закладається на стратегічному рівні, тому методи планування витрат на сучасних підприємствах легкої промисловості, де спостерігаються проблеми забезпечення конкурентоспроможності продукції на ринку і загальний рівень прибутковості [5], необхідно підняти з оперативного до стратегічного рівня. Вважаємо, що одним з прогресивних та перспективних методів системи управління витратами та ціноутворення в таких умовах повинен стати метод таргет-костингу.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Управління витратами має носити системний характер, і кожний елемент управління повинен бути частиною системи та відповідати єдиній меті – оптимізації витрат на виробництво продукції [4]. Процес управління на підприємствах легкої промисловості постійно розвивається, і для них доцільно брати до уваги зарубіжний досвід процвітаючих компаній.

Одним із нових методів, проте тих, які добре себе зарекомендували, є прогресивний метод цільового стратегічного управління витратами, таргет-костингу (target costing), який застосовують такі процвітаючі компанії, як, зокрема, "Nissan", "Chrysler", "General Electric".

Метод таргет-костингу є ефективним інструментом системи стратегічного управління витратами, який дає змогу створити механізм послідовного і цілеспрямованого управління процесом обґрунтування та формування цільової собівартості продукції [6; 10].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Першим, хто вжив сучасне формулювання «таргет-костинг» (target costing), був Тоширо Хіромото, що опублікував в 1988 р. одну з найбільш цитованих в подальші роки статей, присвячену досягненням японського управлінського обліку [9]. Дослідженнями проблем управління витратами на підприємстві та ціноутворення також займалися такі відомі економісти, як, зокрема, С. Брю, К. Друри, Р. Коуз, К. Макконелл, Е. Хайнек, Г. Фандель, М. Карпунин, Г. Савицька, І. Бланк, Г. Козаченко, Ю. Погорелов, Г. Кірейцев, Л. Нападовська, М. Пушкар, С. Голов. Водночас специфіка виробничої діяльності підприємств легкої промисловості потребує більш глибокого дослідження процесів адаптації методів управління витратами до таких підприємств.

Метою статті є вивчення та аналіз наявних методів управління витратами, обґрунтування необхідності застосування таргет-костингу та практичні рекомендації застосування таргет-костингу з метою підвищення конкурентоспроможності на прикладі конкретного підприємства легкої промисловості.

Виклад основного матеріалу. Батьківщиною концепції таргет-костингу вважають Японію. Цей метод був вперше

застосований в корпорації “Toyota” в 1965 р., хоча деякі ранні, більш примітивні його форми ще в 1947 р. використовувала компанія “General Electric”. Повномасштабне ж впровадження таргет-костингу в промисловій корпорації США почалося лише в кінці 1980-х рр., причому як зразок було взято саме японську модель, досить ефективну і прогресивну для того часу. Першим, хто вжив сучасне формулювання «таргет-костинг» (target costing), був Тоширо Хіромото, про що вже говорилось, ще в 1988 р. Раніше термін «таргет-костинг» в англомовних ділових і професійних виданнях не вживався. Але досі залишилися деякі непорозуміння. Наприклад, окремі економісти схильні трактувати концепцію таргет-костингу як «цільове калькулювання», звужуючи її значення до чисто технічної процедури управлінського обліку. З такою точкою зору не можна погодитися. Система таргет-костингу – це цілісна концепція управління, що підтримує стратегію зниження витрат і реалізує функції планування виробництва нових продуктів, превентивного контролю витрат і калькулювання цільової собівартості відповідно до ринкових реалій [7].

Система таргет-костингу передбачає розрахунок собівартості продукції за заздалегідь встановленою ціною реалізації, яка визначається за допомогою маркетингових досліджень. Стандартною формулою розрахунку ціни є така:

$$\text{Собівартість} + \text{Прибуток} = \text{Ціна}.$$

Японські учені пропонують нову формулу, яка відображає сутність методу таргет-костинг:

$$\text{Собівартість} = \text{Ціна} - \text{Прибуток}.$$

Таргет-костинг ґрунтується на дуже простій ідеї: якщо для успішного бізнесу продукт виробництва потрібно продавати за ціною, що не перевищує ринкову, то визначення собівартості майбутньої продукції починається саме зі встановлення ціни на неї.

Отже, в концепції таргет-костингу маркетинг немов «накладається» зверху на управлінський облік, тобто функції маркетингу і проектування реалізуються спільно, а на «виході» системи отримуємо продукт, що має максимально відповідати очікуванням споживачів за якісними характеристиками і найбільш ймовірною ціною реалізації. Під час використання системи таргет-костингу вся виробнича діяльність підприємства координується і контролюється відповідно до важливого стратегічного орієнтиру – цільової собівартості.

Ціна, на основі якої розраховується собівартість продукції, визначається за допомогою маркетингових досліджень, тобто фактично є очікуваною ринковою ціною продукту чи послуги [3, с. 312].

Метод таргет-костингу впроваджується у декілька етапів [9].

На першому етапі після прийняття рішення про впровадження цього методу до конкретної продукції проводяться маркетингові дослідження щодо визначення ціни товару на ринку. Вона буде не тільки залежати від цін конкурентів, але й відповідати вимогам споживачів, це можна здійснити шляхом опитування споживачів продукції. Важливу роль при цьому відіграє часовий проміжок, адже і ціна у конкурентів, і переваги споживачів можуть змінитися.

Наступним етапом є визначення цільового прибутку. На це впливають такі фактори, як, зокрема, дивідендна політика підприємства, стратегія розвитку бізнесу, аналіз прибутковості конкурентів, особливості ринку [5].

Після визначення цільового прибутку здійснюється розрахунок цільової собівартості продукту, тобто величина прибутку, яку бажає отримати підприємство, вира-

ховується з очікуваної ринкової ціни. Цільові витрати при цьому калькуюються за всіма компонентами і функціями спроектованого виробу. Водночас необхідно визначити витрати на виробництво з урахуванням діючих на підприємстві технологій і наявного устаткування, а також врахувати вимоги якості, встановлені споживачами майбутньої продукції.

Завершальний етап впровадження методу таргет-костингу включає працю всіх учасників виробничого процесу, які працюють над тим, щоб забезпечити виготовлення продукції з відповідною цільовою собівартістю. Регулярна оцінка технічних засобів та майбутнього розміру витрат дає змогу призупинити процес проектування продукту на ранніх стадіях та вибрати оптимальний варіант подальшої розробки [2].

На жаль, система таргет-костингу досі не отримала належного розвитку впровадження на сучасних підприємствах легкої промисловості. Проілюструємо ефективність впровадження системи таргет-костингу на підприємстві ПАТ «Україна», яке спеціалізується на виготовленні панчішно-шкарпеткових виробів. Ефективність застосування методу дослідимо на прикладі калькулювання собівартості панчіх жіночих.

Ціна продукції, яку виробляє ПАТ «Україна», обривується методом калькулювання за неповними витратами – всі види витрат, що стосуються виробництва й продажу продукції, включають у калькуляцію. Калькуляція ціни за стандартним методом на панчохи жіночі наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Калькуляція ціни на випуск нового продукту, а саме панчіх «Кассандра»

№	Показник	Сума витрат на 1000 од., грн.	Частка витрат в ціні
1	Сировина та матеріали	34 500	49%
2	Покупні комплектуючі вироби та послуги сторонніх організацій	5 000	9%
3	Заробітна плата	10 350	15%
4	Відрахування на соц. заходи	5 100	7%
5	Витрати на утримання та експлуатацію оснащення	500	3%
6	Собівартість виробнича	55 450	83%
7	Ціна без ПДВ (од. прод.)	66,7	100%
8	ПДВ (од. прод.)	13,3	X
9	Ціна продажу (од. прод.)	80,0	X
11	Прибуток валовий	11,25	X

Отже, після калькулювання собівартості виробництва панчіх, нарахування ПДВ та рентабельності близько 15% ми отримали ціну виробу на рівні 80,0 грн. Водночас ціна конкурентів на аналогічний продукт коливається від 67,0 до 85,0 грн. Формування такого коридору спонукає шукати шляхи до зниження витрат виробництва.

З використанням системи таргет-костингу ціна буде розрахована таким чином: з огляду на ціни конкурентів та з урахуванням купівельної спроможності споживачів було затверджено ринкову ціну нашої продукції на рівні 70,0 грн. та задано цільовий валовий прибуток з розрахунку на одиницю продукції в розмірі 15,0 грн. Отже, цільова собівартість продукції буде складати 43,33 грн. (70,0 – ПДВ – 15,0).

Тобто різницю, яка склала 12,12 грн. (55,45 – 43,33), а на 1000 од. продукції це складе 12 120 грн., необхідно скоротити будь-якими доступними засобами, не знижуючи якості продукції. Це можливо за умови створення високоорганізованої та високопродуктивної команди, членів якої об'єднує єдина ціль – досягнення максимізації прибутку. Цей метод дає змогу отримати очікуваний прибуток за умови менших витрат, шляхом раціонального використання сировини, а також використання фірмового стилю та відповідності ціни та якості.

Дослідження виробничої діяльності підприємства, цінової та маркетингової політики дає нам змогу запропонувати такі шляхи зменшення витрат на підприємстві, що розглядається:

- ефективного планування витрат, наприклад, встановлення нормативів в момент проектування нового продукту;
- введення в дію обладнання, яке не задіяне в операційній діяльності виробництва, а також диверсифікація виробництва;
- вивчення причин браку та зниження собівартості за рахунок скорочення витрат від браку, що дасть можливість скорочення і більш раціонального використання відходів виробництва;

– ліквідація непродуктивних витрат і витрат, для аналізу яких необхідно скласти окремий кошторис (перевитрата і псування матеріалів, сировини, порушення фінансової, розрахункової і договірної дисципліни тощо);

– запровадження ефективних систем внутрішньовиробничих економічних відносин, що сприяють економії ресурсів, підвищенню якості продукції;

– скорочення витрат на оплату праці шляхом залучення працівників до інвестиційної політики підприємства, поліпшення дивідендної політики.

Висновки. Таргет-костинг – це перспективний метод конкурентної боротьби, а ціна – це зброя, найважливіший економічний параметр будь-якого підприємства, саме рівень цін впливає на його фінансове положення, оскільки зумовлює розмір отриманого прибутку і, відповідно, можливості його виробничого і соціального розвитку, а також розмір особистого доходу власника.

Така система є інноваційним рішенням для більшості підприємств легкої промисловості. Цей підхід до встановлення ціни нового продукту забезпечує поетапне осмислення кожного пункту, що стосується собівартості продукції та сприяє покращенню конкурентної позиції підприємства на ринку.

Список використаних джерел:

1. Дослідження впливу чинників на ціноутворення / [І. Бакушевич, Н. Семчишин, М. Тимошик] // Зб. тез матеріалів другої всеукраїнської науково-практичної конференції (Дніпропетровськ – Харків – Донецьк). – 2000. – С. 6–8.
2. Войчак А. Маркетинговий менеджмент : [підручник] / А. Войчак. – К. : Вид-во КНЕУ, 1998. – 268 с.
3. Гаркавенко С. Маркетинг : [підручник] / С. Гаркавенко. – К. : Лібра, 2002. – 712 с.
4. Довжик О. Управління витратами як чинник підвищення прибутковості і рентабельності сільськогосподарських підприємств / О. Довжик, С. Гаркуша // Економічний аналіз : зб. наук. праць / редкол. Тернопільського національного економічного університету. – Т. 23. – № 2. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – С. 37–44.
5. Савчук В. Стратегическое управление издержками / В. Савчук // Стратегии. – 2004. – № 11. – С. 28–40.
6. Смирнова Н. Управление затратами – метод «таргет-костинг» / Н. Смирнова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.amursu.ru/attachments/article/12871/29_165-177.pdf.
7. Проданчук М. Таргет-костинг та кайзер-костинг як інструменти оптимізації витрат у системі стратегічного управління / М. Проданчук // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. – 2012. – № 3 (69), Т. 2. – С. 150–155.
8. Фаріон Н. Сучасний стан легкої промисловості України: проблеми та шляхи їх вирішення / Н. Фаріон // Електронне наукове видання «Ефективна економіка». – 2015. – № 10. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4423>.
9. Якутин Е. Система таргет-костинг в стратегическом управлении затратами / Е. Якутин // Научные записки. – 2012. – № 4. – С. 44–51.
10. Ясінська А. Методологія та організація системно-орієнтованого управління витратами підприємства для прийняття управлінських рішень / А. Ясінська, Н. Подольчак // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 7 (727). – С. 161–172.

Аннотация. В статье проанализированы проблемы управления затратами на предприятиях, проведен анализ существующих методов управления затратами. Рассмотрены сущность и особенности таргет-костинга как метода целевого стратегического управления затратами с целью повышения конкурентоспособности продукции предприятия на рынке, а также показаны расчеты применения таргет-костинга на примере конкретного предприятия легкой промышленности

Ключевые слова: управление затратами, метод таргет-костинга, себестоимость, целевая себестоимость, доходность предприятия.

Summary. The article analyzes the problems of cost management in enterprises, the analysis of the existing management costs. The essence and characteristics Target-costing method as targeted strategic cost management to improve the competitiveness of products on the market and use calculations show Target costing an example of a particular light industry

Key words: cost management, Target-costing method, cost, target cost, profitability of the company.

Пермінова С. О.
кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Книш А. Ю.
студентка
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Perminova S. O.
Candidate of Pedagogic Sciences,
Associate Professor at the Department of Management
National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”

Knysh A. Y.
Student
National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ В ОПОДАТКУВАННІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

THE PROBLEM ASPECTS OF INTELLECTUAL PROPERTY OF TAXATION AT ENTERPRISE

Анотація. У статті проаналізовано об'єкти інтелектуальної власності на підприємстві з позицій бухгалтерського та податкового обліку. Розкрито основні схеми ухилення від податків. Окреслено основні проблеми, які пов'язані з оподаткуванням нематеріальних активів підприємства, та важливість впровадження змін у вітчизняній законодавчій і податковій системах.

Ключові слова: інтелектуальна власність, бухгалтерський облік, оподаткування, податковий тиск.

Постановка проблеми. Сучасні країни із розвинутою економікою головним чинником економічного зростання визначають інтелектуальний ресурс, який під час його включення до складу нематеріальних активів підприємства не тільки впливає на процвітання фірми, але й сприяє наповненню державного бюджету. В Україні ж об'єкти інтелектуальної діяльності поки ще не знаходять належного визнання і не функціонують як повноправні об'єкти власності, що значною мірою пояснюється неочевидністю зв'язку між рівнем витрат і отриманими вигодами від реалізації результатів інтелектуальної діяльності. Така ситуація потребує дослідження проблемних аспектів в оподаткуванні інтелектуальної власності підприємства та окресленні напрямів цілеспрямованого вдосконалення законодавчої, нормативної та правової бази щодо стимулювання зростання інтелектуального капіталу вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема аудиту та обліку об'єктів інтелектуальної власності підприємства набула певного висвітлення у вітчизняній науковій літературі. Окремими питаннями оцінки вартості нематеріальних активів займаються О.І. Гончар, І.В. Павельчук, Б.І. Валуєв, В.О. Шевчук, Ф.Ф. Бутинець, М.В. Кужельний. В працях Т.О. Білобрової, М.С. Солохи, Л.В. Горodianської вивчаються нематеріальні активи з позиції інтенсифікації діяльності підприємства. Дослідження В.П. Вишневського, О.І. Амоші присвячені оцінці рівня податкового навантаження на діяльність підприємств та наслідкам від цього для розвитку економіки.

Однак проблемні аспекти в оподаткуванні інтелектуальної власності підприємства залишаються актуальними і потребують дослідження.

Метою статті є виявлення проблемних питань в оподаткуванні об'єктів інтелектуальної власності на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Бухгалтерський облік нематеріальних активів підприємства ведеться щодо кожного об'єкта інтелектуальної власності за такими групами: права на комерційні позначення (права на торговельні марки (знаки для товарів і послуг), комерційні (фірмові) найменування; права на об'єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, комерційні тасмниці, зокрема ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті; авторське право та суміжні з ним права (право на комп'ютерні програми, програми для електронно-обчислювальних машин, компіляції даних (бази даних) тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті [1].

Відображення в бухгалтерському обліку операцій та використання інтелектуальної власності як нематеріальних активів дає змогу перш за все отримувати прибуток від передачі прав використання об'єктів інтелектуальної власності, сплачувати роялті фізичним та юридичним особам, підтверджувати довгострокові майнові права документально, залучати додаткові фінансові ресурси, а також отримувати корпоративні права завдяки здійсненню

трансакційних операцій шляхом внесення власного інтелектуального продукту до статутних фондів інших підприємств.

Щодо прибутку, то він повинен бути відчутним, але для цього інтелектуальну власність необхідно ввести в господарський обіг. Проте законне введення у господарський обіг результатів науково-технічної діяльності у вигляді ідеї, зокрема об'єктів інтелектуальної власності, можливе лише після оформлення у встановленому державою порядку прав на їх використання, застосування та розпорядження ними.

Однак процес прийняття рішень про включення до складу нематеріальних активів об'єктів інтелектуальної власності зазвичай починають з метою мінімізації оподаткування, оскільки будь-які види інтелектуальної власності, володіння якими тривалий період приносить підприємству-власнику прибуток, підлягають обов'язковому оподаткуванню.

При чинній податковій системі гостро постає питання про необхідність зміни принципів оподаткування інтелектуальної власності підприємства. Оскільки збільшення податкового тиску призводить до зростання протиріч між державою та платниками, воно більшою мірою спричиняє зменшення надходження до бюджету, спонукаючи платників на пошук способів приховування прибутку та зниження податкового навантаження.

У бухгалтерських балансах об'єкти права інтелектуальної власності можуть бути не введеними до господарського обігу і не відображатися в звітності та обліку підприємства. Це пов'язано з тим, що в Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» прописано, що «придбаний або отриманий нематеріальний актив відображається в балансі, якщо існує імовірність одержання майбутніх економічних вигод, пов'язаних з його використанням, та його вартість може бути достовірно визначена. Нематеріальний актив, отриманий в результаті розробки, слід відображати в балансі за умов, якщо підприємство / установа має намір, технічну можливість та ресурси для доведення нематеріального активу до стану, у якому він придатний для реалізації або використання; можливість отримання майбутніх економічних вигод від реалізації або використання нематеріального активу; інформацію для достовірного визначення витрат, пов'язаних з розробкою нематеріального активу. Якщо нематеріальний актив не відповідає вказаним критеріям визнання, то витрати, пов'язані з його придбанням чи створенням, визнаються витратами того звітного періоду, протягом якого вони були здійснені, без визнання таких витрат у майбутньому нематеріальним активом» [1].

Тому сьогодні українські підприємства мають дуже низький відсоток нематеріальних активів в загальній вартості бізнесу (близько 2–5%), оскільки здебільшого, згідно зі статтею «Нематеріальні активи», відображається лише вартість комп'ютерних програм та ліцензій. Водночас за умови досконалої оцінки ринкова вартість додатково врахованих нематеріальних активів на одному і тому ж підприємстві може скласти 15–20% і більше, що, відповідно, збільшує вартість компанії.

Аналіз фінансового стану сучасних фірм (підприємств, установ) науково-технологічного комплексу також вказує на відсутність обліку на їх балансах нематеріальних активів, що завдає значної економічної шкоди як самим господарюючим суб'єктам, так і державним інтересам через безконтрольне використання об'єктів інтелектуальної власності, які були створені за рахунок бюджетних коштів.

На більшості вітчизняних підприємств ще немає достатнього розуміння значення того внеску, який у умо-

вах ринкової економіки роблять об'єкти інтелектуальної власності в процес виробництва та реалізації конкурентоспроможної продукції, і їх правової охорони. Причини цієї ситуації різні, однак фахівці відзначають, що інтелектуальний потенціал нематеріальних активів часто не знаходить собі застосування перш за все через те, що самі творці не можуть правильно визначити форму використання створеного нововведення, вибрати сферу його застосування і коло потенційних споживачів, а також через відсутність професійного управління інтелектуальною власністю на підприємстві.

Кризові процеси у вітчизняній економіці вимагають необхідності більш ефективного використання інтелектуальної власності, введення її в господарський обіг підприємства, що принесе йому відчутний прибуток і підвищить вартість самого підприємства.

Світові тенденції в області купівлі-продажу бізнесу свідчать про те, що вартість нематеріальних активів в загальній вартості компанії складає від 40% до 90%. Тому і наша держава не повинна втрачати свою частку у доходах підприємств внаслідок непродуктивних дій юридичної особи.

Сьогодні вітчизняне податкове законодавство не передбачає окремого порядку податкового обліку всіх об'єктів інтелектуальної власності. Більш того, в різних умовах один і той самий об'єкт інтелектуальної власності може враховуватися по-різному.

У податковому обліку об'єкт інтелектуальної власності може бути визнаний нематеріальним активом, якщо він відповідає визначенню, яке дає п. 1.2 ст. 1 Закону про податок на прибуток. Відповідно до Закону нематеріальні активи – це об'єкти інтелектуальної, зокрема промислової, власності, а також інші аналогічні права, визнані у порядку, встановленому відповідним законодавством, об'єктом права власності платника податку. Тому наявність у підприємства виключних майнових прав на об'єкт інтелектуальної власності є основним критерієм визнання нематеріальним активом у податковому обліку підприємства, а строк корисного використання таких об'єктів для податкового обліку значення не має [2].

Варто зазначити, що постановка прав на об'єкти інтелектуальної власності на бухгалтерський облік підприємства приводить до певних результатів в оподаткуванні. З одного боку, це передбачає механізм амортизації об'єктів права інтелектуальної власності, що зменшує величину амортизації на прибуток, а саме це є базою оподаткування в Україні. В цьому випадку підприємство залишає гроші у своєму розпорядженні замість того, щоб віддавати частини до бюджету. А з іншого боку, активи підприємства збільшуються, виникає додаткова вартість, яка надалі буде оподатковуватись податком (ПДВ) в розмірі 20%. Такий порядок оподаткування спричиняє збільшення неплатежів з ПДВ та зростання «підприємств-тіньовиків». Однак інтелектуальна власність дає змогу знизити цей податок, якщо угода оформляється як ліцензійний, авторський або патентний договір.

Тобто якщо працівник підприємства створить об'єкт права інтелектуальної власності за власною ініціативою, бажано не за службовим завданням, то він має право передати цей об'єкт за будь-яким видом договору, що приведе до законного уникнення від оподаткування. Також існує інший варіант здійснення цієї стратегії, якщо до статутного фонду створюваних підприємств вносити об'єкти права інтелектуальної власності, що передбачається в законодавстві України.

Якщо знизити базу оподаткування на величину амортизації нематеріальних активів як об'єктів права інте-

лектуальної власності, які занесені на баланс підприємства, то зменшення податку на прибуток стає можливим. Згідно з Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» база оподаткування визначається за такою формулою:

$$П = Д - З - А,$$

де $П$ – прибуток, який оподатковується; $Д$ – валовий дохід підприємства; $З$ – валові затрати; $А$ – амортизація.

Як тільки внесення до бухгалтерського обліку об'єктів прав інтелектуальної власності відбулось, згідно з законом з'являється механізм амортизації цього активу, а прибуток, як правило, зменшується на величину амортизації.

В різних країнах податок на прибуток значно відрізняється. Наприклад, у Великобританії розмір податку на прибуток дорівнює 33%. Але для малих підприємств застосовується зменшена ставка – 25%. Причому малі підприємства визначаються за ознакою розміру отриманого прибутку. Під час визначення прибутку до оподаткування від валових доходів віднімаються всі витрати, пов'язані з науково-дослідними роботами. У Швеції під час сплати національного податку на прибуток усі платники податку поділяються на резидентів і нерезидентів. Резиденти сплачують податок з усієї суми доходів, а нерезиденти – тільки з прибутку, отриманого у Швеції. Ставка податку на прибуток становить 28%. Не існує місцевих податків для корпорацій, а також немає різниці між розподіленим і нерозподіленим прибутком. База оподаткування зменшується на витрати, пов'язані з бізнесом, зокрема відсотки по кредитах, по інвестуванню філій або придбанню нового обладнання, прибуток від реалізації матеріальних і нематеріальних основних засобів та інших активів. Збитки, яких зазнали під час реалізації капітальних активів, також списуються за рахунок сукупного прибутку [3].

Тобто, незважаючи на різні системи оподаткування, в більшості країн податки значно спрощені, прозорі та прості. Це є головною різницею між вітчизняною та іноземною податковою системою. І саме тому іноземні країни з полегшеною податковою системою мають менший відсоток підприємств, які намагаються ухилитись від оподаткування.

Організація економічного співробітництва і розвитку проаналізувала, як податкове навантаження впливає на економічні зміни, і встановила, що за умови скорочення податкового тиску на 10% зростає ВВП на 0,5–1 процентного пункту протягом року [4]. Скорочення податкового навантаження на підприємства та контроль з боку відповідних органів формує відповідальність платників за ухилення від оподаткування.

Зростання ж кількості податків та їх ставок призводить до погіршення фінансового становища підприємств та підштовхує до пошуку схем ухилення від оподаткування. Відомі випадки штучного і безпідставного завищення ціни на продукцію «одноденних фірм», що дає змогу відображення податкового кредиту покупцю з метою отримання відшкодування ПДВ. Як правило, підприємства-посередники в цих операціях зникають або ліквідуються. Інші схеми ухилення від оподаткування пов'язані з фіктивним документальним оформленням товарів, робіт та послуг, які реалізуються на «чорному ринку» за готівковий розрахунок, або ж з фіктивним оформленням експортної операції тих товарів і послуг, яких не існує.

Подібні схеми тільки погіршують економічний стан країни, «заганяючи» її економіку в «тінь» та провокуючи розростання криміналу. Доведено практикою, що якщо рівень податків перевищує певну величину (40–50%), то їх надходження до бюджету починає зменшуватись. Тому

податкове навантаження на підприємства має знизитися до оптимально допустимого рівня як в інтересах платників, так і в інтересах країни.

Цікавим щодо цього є дослідження американського економіста Артура Лаффера, який побудував графік, завдяки якому оптимальне податкове навантаження має дорівнювати близько 35–40% від доходу. Бо занадто низькі податки не дають державі можливість виконувати свої функції, а перевищення цього параметра призводить до зниження доходів державного бюджету та глибокої тінізації економіки [5]. Прикладом цього може слугувати високий дефіцит державного бюджету США, коли була застосована специфічна модель економічної політики під назвою «рейганоміка». Суть її полягала в тому, що Р. Рейган з метою забезпечення зростання бюджетних надходжень знизив рівень оподаткування, і згодом економіка США вийшла з кризи. Нова модель податкової політики потім застосовувалася урядами більшості країн Заходу [6].

Згідно з оцінками Світового банку податкова система в Україні є найскладнішою у світі. Про це говориться у глобальній доповіді «Податкові платежі – 2011». Кількість різних платежів українських підприємств і громадян до бюджету у нас є найбільшою у світі і включає 73 види. Однак податкове навантаження складається не тільки з податків та інших обов'язкових платежів, але й із затрат праці на оплату вартості часу працівників підприємств, пов'язаних із дотриманням податкового законодавства – тільки внаслідок цього українські підприємства витрачають більше 8% свого річного доходу, не враховуючи постійні зміни у законодавстві, регулярні перевірки, необхідність звітування перед контролюючими органами, що ускладнює і так непросту діяльність вітчизняних підприємств [5].

Поширеною є ситуація у сфері інформаційних технологій, коли компанія за ліцензійним договором з власником ліцензії отримує невиключні права на користування програмним забезпеченням. Надалі ці невиключні права на користування програмним забезпеченням передаються кінцевим користувачам. Така операція вважалась роялті. Згідно з абз. 2 пп. 140.1.2 ст. 140 ПКУ [7] до складу витрат не включалось нарахування роялті у звітному періоді на користь нерезидента в обсязі, який перевищує 4% доходу від реалізації за рік, що передує звітному.

Таким чином, підприємство несло додаткові витрати в розмірі податку на прибуток на суму нарахованих роялті, які перевищують 4% доходу за попередній рік. Така ситуація призводила до необхідності нести додаткові витрати від суми роялті, сплаченої на користь суб'єктів права інтелектуальної власності, за рахунок прибутку, що значно ускладнювало економічні відносини з власниками прав інтелектуальної власності, завдавало шкоди економічним інтересам вітчизняних підприємств. Також це впливало на ціну для кінцевого користувача [8].

Нова редакція ПКУ, як і попередня, містить численні обмеження щодо включення до складу витрат сум нарахованих роялті на користь нерезидентів. Згідно з пп. 140.5.5 нової редакції ПКУ фінансовий результат до оподаткування зменшується на суму витрат по нарахуванню роялті на користь нерезидента, що перевищує суму доходів від роялті, збільшену на 4% чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за даними фінансової звітності за рік, що передує звітному [7].

Тобто, незважаючи на те, що це положення викладене у новій редакції, фактично його зміст не змінився.

Зменшення податкового тягаря – це непросте завдання. Однак розуміння того, що основою доходів держави є розвинута інтелектуальна складова країни, потребує вибуду-

ваної системи заохочення й охорони усіма можливими засобами створених об'єктів промислової власності та авторського права, оскільки науково-дослідна й інноваційна діяльність – це постійні джерела податків. А для підвищення ступеня ділової активності в державі податковий тиск має бути послаблено.

За умови зменшених ставок податків з'являються додаткові стимули до розширення винахідницької діяльності, збільшення відсотку впровадження цих технологій на вітчизняних підприємствах, наслідками чого будуть розширення бази оподаткування, зростання загальної суми доходів зведеного бюджету, що сприятиме збільшенню доходів населення та зростанню сукупного попиту.

Висновки. В усьому світі процедура сплати податків стає дедалі легшою. Країни в процесі реформ у сфері оподаткування вносять значні зміни до податкового законодавства в напрямі спрощення сплати податків, оскільки складність цієї системи перешкоджає виконанню фіскальних функцій контролюючими органами.

В Україні ж податкове навантаження лягає на плечі платників непосильним тягарем, що значно заважає розвитку інноваційної діяльності підприємств та впровадженню інвестиційних програм. За простотою процедури сплати податків наша держава посідає 181 місце серед 183 країн, що досліджувалися експертами Світового банку, а за кількістю податків і зборів Україна посідає перше місце.

Тому нагальним є питання щодо скорочення загальної кількості податків для спрощення ведення податкового обліку. Зниження ж розмірів оподаткування на об'єкти інтелектуальної власності матиме позитивний вплив на фінансове становище підприємств за рахунок звільнення фінансових ресурсів та спрямування їх на науково-дослідну роботу й інвестування в людський ресурс. Зменшення податкового навантаження буде привабливим для впровадження інвестицій з іноземних та вітчизняних джерел, що також позитивно вплине на економічні процеси в країні.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.
2. Оподаткування об'єктів ІВ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://brandgroup.com.ua/index.php/uk/agency-services/intellectual-property-taxation>.
3. Особливості сплати податків в інших країнах світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://studentbooks.com.ua/content/view/1210/41/1/2>.
4. Офіційний сайт ОЕСР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org>.
5. Податки: світовий досвід та вітчизняна практика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ufin.com.ua/analit_mat/sdu/110.htm.
6. Внутрішня політика президента США Рональда Рейгана [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://historical-club.org.ua/vsesvitnya-istoriya/istoriya-ssha/592-vnutrishnya-politika-prezidenta-ssha-ronalda-rejgana-1981-1989-rr-yiyi-zmist-ta-znachennya.html>.
7. Державна фіскальна служба України, Податковий кодекс [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua>.
8. Вплив актуальних змін податкового законодавства на майбутнє ІТ-галузі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://plp.kiev.ua/ua/publications/201-vpliv-aktualnikh-zmin-podatkovogo-zakonodavstva-na-majbutne-it-galuzi>.

Анотація. В статтю проаналізовані об'єкти інтелектуальної власності на підприємстві з позицій бухгалтерського і податкового обліку. Розкриті основні схеми ухилення від податків. Очерчені основні проблеми, пов'язані з оподаткуванням нематеріальних активів підприємства, і важливість впровадження змін у національній законодавчій і податковій системах.

Ключевые слова: інтелектуальна власність, бухгалтерський облік, оподаткування, податковий тиск.

Summary. In the article there have been analyzed the intellectual property subject matters of the enterprise with the accounting and tax accounting positions. There also have been considered the main schemes of tax evasion. Determined the main problems which are related to the taxation of fictitious assets of enterprise and the importance of implementation of changes in the legal and tax systems.

Key words: intellectual property, accounting, taxation, tax pressure.

Пінчук Т. А.
старший викладач
кафедри менеджменту та маркетингу
Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова

Pinchuk T. A.
Senior Lecturer of
Management and Marketing Department
O.S. Popov Odessa National Academy of Telecommunications

РОЛЬ ПРОГРАМ РОЗВИТКУ У ДІЯЛЬНОСТІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО ОПЕРАТОРА

THE ROLE OF DEVELOPMENT PROGRAMS IN TELECOMMUNICATION OPERATOR ACTIVITIES

Анотація. У статті проаналізовано тенденції розвитку телекомунікаційної сфери: доходи від надання послуг, засоби телефонного зв'язку, кількість абонентів. Розглянуто роль програм розвитку у діяльності телекомунікаційного оператора в умовах насиченості сфери.

Ключові слова: ефективність, телекомунікаційний оператор, портфель програм, програма розвитку, телекомунікаційна сфера.

Постановка проблеми. Телекомунікаційна сфера відіграє провідну роль у різних сферах суспільно-економічної діяльності населення, перетворюючись на один з ключових факторів виробництва. Сьогоднішня різноманітність послуг зв'язку, постійний розвиток технічних приладів, що використовуються, відсутність системного та детального законодавчого забезпечення цієї сфери призводять до постійних змін підприємницького середовища.

Телекомунікаційний оператор відчуває труднощі, намагаючись гнучко реагувати на стрімкі зміни конкурентного середовища, використовуючи лише власні ресурси і можливості. Працюючи у нестабільному підприємницькому середовищі, керівники телекомунікаційного оператора сьогодні повинні трансформувати свою систему управління під час отримання інформації як із зовнішніх, так із внутрішніх джерел, що спонукає їх до пошуку альтернативних варіантів інструментарію в системі управління з метою посилення конкурентних позицій у телекомунікаційній сфері.

Одним із інструментів системи управління є програмне забезпечення розвитком оператора, яке дає змогу враховувати вплив ресурсного та потенційного обмежень у процесі вирішення завдань розвитку телекомунікаційного оператора.

Тенденції розвитку телекомунікаційної сфери постійно змінюються за рахунок змін науково-технічного процесу, попиту до послуг (продукції) зв'язку, нестабільності тарифної політики, економічної і політичної ситуації в Україні. Загальна тенденція зростання доходів від надання послуг характерна для більшості видів зв'язку, про що свідчать дані про обсяги доходів від реалізації послуг зв'язку за видами в період 2009–2015 рр. (табл. 1) [1].

Як видно з наведених даних, за період, що аналізується, у більшості видів послуг зв'язку відбувається стале зростання фінансових надходжень за надані послуги. Динамічно розподіляються комп'ютерний зв'язок, телефонний міський й сільський зв'язок. Зменшення доходів відбулось у міжміському (включаючи міжнародний) зв'язку та IP-телефонії.

Слід відзначити, що доходи від надання послуг фіксованого телефонного зв'язку у 2009–2015 рр. зменшилися на 11%, або на 976,5 млн. грн., що пов'язано зі зменшенням міжміського зв'язку на 56%, або на 2 602,7 млн. грн. (рис. 1). Проте доходи від надання послуг місцевого та сільського телефонного зв'язку збільшилися на 37,1% (1 442,9 млн. грн.) та на 71,1% (192,3 млн. грн.). Такий стан доходів від надання послуг фіксованого телефонного зв'язку сприяє зменшенню кількості основних телефон-

Таблиця 1

Доходи від реалізації послуг зв'язку за видами в Україні [1]

Послуги пошти та зв'язку	Рік, млн. грн.							Темп зростання, %
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Послуги пошти та зв'язку, всього	46 285	47 433	50 281	52 271	52 492	52 434	55 895,8	120,8
у тому числі:								
телефонного міського	3 893,5	3 958,6	4 179,3	4 963,4	5 617,9	5 411,2	5 336,4	137,1
телефонного сільського	270,5	275,3	315	356,5	412,7	439,7	462,8	171,1
телефонного міжміського (включаючи міжнародний)	4 648,5	3 972,2	3 481,3	3 019,3	2 288,3	2 206,9	2 045,8	44,0
IP-телефонії	150	158,2	161,2	135,8	136,3	92,6	23,4	15,6
комп'ютерного	3 362,7	4 238,5	4 749,3	5 401,6	5 697,2	6 190,4	7 144,3	212,5

них апаратів за аналогічний період на 29,03%, або на 3 588,8 тис. (рис. 2) [1].



Рис. 1. Доходи від телефонного фіксованого зв'язку в Україні за 2009–2015 рр.

Як видно з рис. 2, за 2009–2015 рр. відбулось загальне зменшення з усіх засобів телефонного зв'язку в Україні, крім місцевих таксофонів, які зросли у сім разів, або на 45 од. [1].

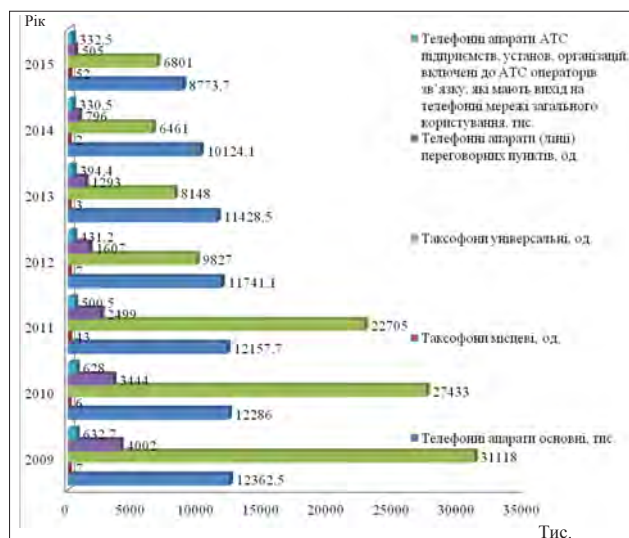
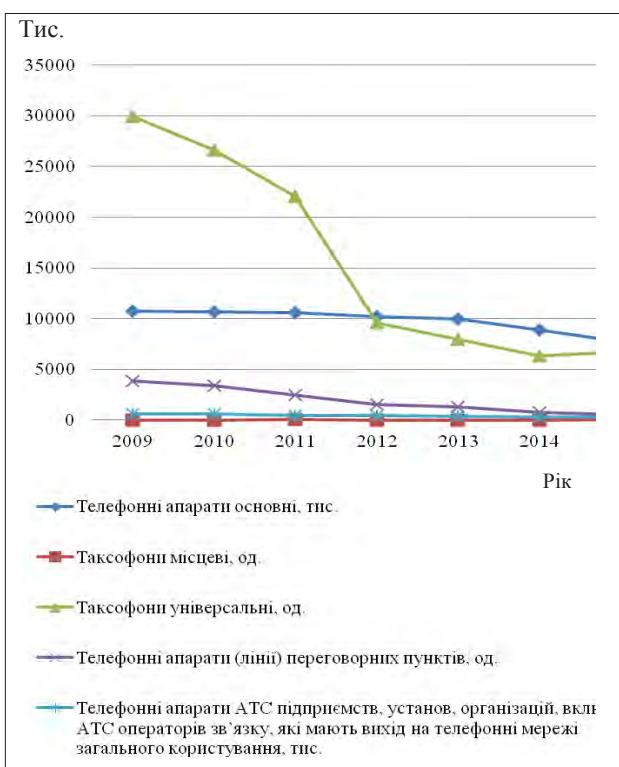


Рис. 2. Засоби телефонного зв'язку (вся телефонна мережа України) за 2009–2015 рр.

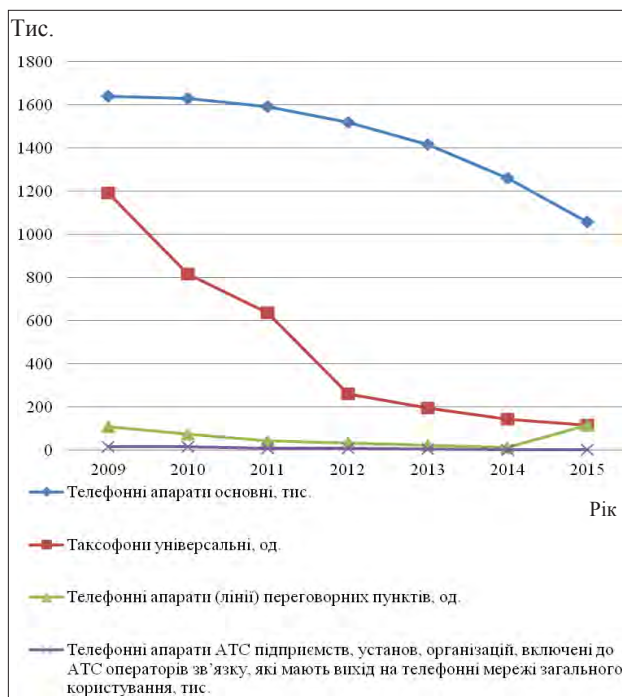
Універсальні таксофони зменшилися на 78,14%, або на 24 317 одиниць. Значно зменшились телефонні апарати (лінії) переговорних пунктів, а саме на 87,4%, або на 3 497 одиниць [1]. Водночас телефонні апарати АТС підприємств, установ, організацій, вклучені до АТС операторів зв'язку, які мають вихід на телефонні мережі загального користування, зменшилися на 47,45%, або на 300,2 тис. Можна зазначити, що відповідні тенденції спостерігаються у міських та сільських засобах телефонного зв'язку (рис. 3).

Як видно з рис. 3, основні телефонні апарати у міській мережі зменшилися на 28%, у сільській – 35,5%, а універсальні таксофони в міській мережі зменшилися на 77,67%, у сільській – 90,2%. Спостерігається зменшення як міських, так і сільських телефонних апаратів АТС підприємств, установ, організацій, що вклучені до АТС операторів, які мають вихід на телефонні мережі загального користування, на 46,73% та на 76,4% [1]. Водночас спостерігається незначне зменшення міських (87,1) та зростання сільських (4,5%) телефонних апаратів (ліній) переговорних пунктів.

Зазначені зміни відбулися за рахунок зростання кількості абонентів мережі Інтернет України (рис. 4) [1].



Міські засоби телефонного зв'язку



Сільські засоби телефонного зв'язку

Рис. 3. Міські та сільські засоби телефонного зв'язку в Україні за 2009–2015 рр.

Як свідчать дані рис. 4, суттєву позитивну тенденцію зростання набирає кількість абонентів мережі Інтернет. Так, їхня кількість зросла в 2,17 рази, або на 3 278,3 тис. абонентів [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виходячи із вищевказаного, можна зазначити, що телекомунікаційний оператор потребує вдосконалення системи управління із метою покращення економічних показ-



Рис. 4. Абоненти мережі Інтернет України за 2009–2015 рр.

Джерело: систематизовано на основі офіційних даних [1]

ників своєї діяльності та протистояння проблемам, які виникають внаслідок науково-технічного прогресу, кризового стану економіки, зниження обсягу інвестування та доходів населення тощо.

Одним із напрямів вдосконалення системи управління телекомунікаційного оператора є формування програм розвитку.

Питання щодо змісту, ролі та особливості формування програм розвитку розглядалися такими вченими-економістами, як, зокрема, Р. Арчибальд, М. Бабасв, Ю. Буріменко, С. Бушуєв, Н. Бушуєва, Н. Ворона, І. Воропаєв, С. Комолов, І. Мазур, М. Міллер, Г. Столето, Дж. Тернер, С. Титов, А. Хорошев, В. Шапіро [2–13].

Метою статті є визначення тенденцій розвитку телекомунікаційної сфери та ролі програм розвитку у діяльності телекомунікаційного оператора.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основною метою формування програми розвитку телекомунікаційного оператора є образ, бачення майбутнього оператора, який базується на оцінці його економічного стану, зовнішнього оточення, стратегії, методах та інструментах управління програмами розвитку, життєвого циклу діяльності оператора та послуг (продукції) зв'язку. Програми розвитку телекомунікаційного оператора є сукупністю взаємопов'язаних проектів, що забезпечують досягнення поставлених стратегічних цілей з урахуванням встановлених термінів, виділених ресурсів, бізнес-процесів та попиту на послуги (продукцію) зв'язку.

Формуючи програму розвитку діяльності телекомунікаційного оператора, керівники повинні пройти такі етапи:

- проаналізувати потреби у програмах розвитку;
- сформулювати програмні цілі розвитку;
- визначити та систематизувати варіанти досягнення цілей;
- розробити критерії ефективності програми;
- перевірити фізичну та економічну реалізованість програми;
- перевірити адекватність та реалізованість програми за критеріями ефективності.

Зазначені етапи формування програми розвитку діяльності телекомунікаційного оператора систематизують й оптимізують дії керівників відділів (структурних підрозділів) та зменшують ймовірність повторюваних дій.

Ефективна реалізація програм розвитку забезпечується планами дій, розписаними процедурами та іншими інструментами, складовими основи методології з управління програмами розвитку. Реалізуючи цю методологію, необхідно визначити загальну схему декомпозиції бізнес-процесів підприємства, виявлення місць та умов для розробки й реалізації відповідних напрямів програми розвитку.

Слід зауважити, що розробка й реалізація програм розвитку діяльності телекомунікаційного оператора здійснюється за допомогою формування портфеля програм – сукупності програм розвитку діяльності оператора різного напрямку (технічні, організаційні, фінансові, маркетингові, навчальні тощо), які забезпечать досягнення необхідних показників ефективності діяльності оператора, та заходів, що становлять поєднання фінансових, технічних, управлінських та інших заходів.

Портфель програм необхідно формувати з урахуванням того, що програми спрямовані на досягнення стратегічної мети з наявними ресурсами оператора, та з урахуванням змін зовнішнього середовища. Водночас портфель програм складається як мінімум з двох проектів програм розвитку підприємства: розроблювальні та реалізовані програми.

Основні елементи, що визначають процес формування портфеля програм розвитку діяльності телекомунікаційного оператора, показано на рис. 5.

З рис. 5 випливає, що формування портфеля програм розвитку ґрунтується на потенціалі телекомунікаційного оператора, який визначає можливості оператора здійснювати розвиток у тому чи іншому напрямі, формує необхідні програми та плани з огляду на ресурси.

Слід зазначити, що плани є основою під час формування програм розвитку. Під час формування плану програм розвитку враховуються, з одного боку, цілі, стратегії та пріоритети підприємства, а з іншого боку, його ресурси, які обмежені у оператора. Водночас вони допомагають підприємству максимально використати можливості у середовищі, яке постійно змінюється.



Рис. 5. Модель формування портфеля програм розвитку діяльності телекомунікаційного оператора

Висновки. Напрями розвитку телекомунікаційного оператора повинні здійснюватися, виходячи з прийнятої стратегії економічного та соціального розвитку оператора з урахуванням розвитку телекомунікаційної сфери, економіки загалом. Загальні напрями стратегії розвитку телекомунікаційного оператора складаються з концентрованого та уніфікованого зростання, збільшення асортименту послуг (продукції) зв'язку, посилення позицій у телекомунікаційній сфері, зменшення витрат, удосконалення бізнес-процесів та системи управління тощо. При цьому необхідно здійснити оцінку стратегій керівництвом відділу (структурних підрозділів) за допомогою рейтингової оцінки за ознаками, які визначило керівництво. Проте економічна теорія дає змогу визначити та систематизувати такі ознаки, що характеризують стратегію розвитку телекомунікаційного оператора:

– чи приведуть обрані стратегії до досягнення стратегічних цілей;

– чи відповідають стратегії перспективам з огляду на сьогодинішній стан внутрішнього й зовнішнього середовища чинним законам тощо;

– чи забезпечені стратегії ресурсним потенціалом оператора та його можливостями;

– які ризики містять стратегії, чи виправдані вони.

Відповіді на ці питання дають можливість ретельно опрацювати програми розвитку та прийняти відповідні управлінські рішення керівництвом для покращення ефективності діяльності телекомунікаційного оператора.

Важливо зазначити, що програма розвитку діяльності телекомунікаційного оператора є складною системою проектів, життєві цикли яких вписані у програмі. Відповідно, зростають роль і значення програми розвитку як такої, що дає змогу ефективно та результативно реалізувати стратегічні завдання розвитку телекомунікаційного оператора на різних етапах його життєвого циклу та життєвого циклу послуг (продукції) зв'язку.

Список використаних джерел:

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Системная методология управления проектами и программами / [Р. Арчибальд, В. Воропаев, Г. Столетов] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iteam.ru>.
3. Бабаев И. Управление программами развития организаций на основе генетической модели проекта / И. Бабаев. – К. : Науковий світ, 2005. – 164 с.
4. Построение на проектной основе модели развития социально-экономических систем / [Ю. Бурименко, Б. Бузенковский, Н. Вороня] // Исследование и оптимизация экономических процессов «Оптимум 2003»: труды 4-й Международной научно-практической конференции (Харьков, 11–12 декабря 2003 г.). – Харьков, 2003. – С. 146–147.
5. Бушуев С. Проектное управление программами организационного развития / С. Бушуев, Н. Бушуева // Управление проектами и программами. – 2007. – № 7. – С. 270–283.
6. Комолов С. Особенности программы развития промышленных предприятий на современном этапе / С. Комолов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.jurnal.org/articles/2013/ekon41.html>.
7. Миллер М. Управление программами развития предприятия : дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: промышленность)» / М. Миллер. – Омск, 2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economy-lib.com/upravlenie-programmami-razvitiya-predpriyatiya>.
8. Тернер Дж.Р. Руководство по проектно-ориентированному управлению / Дж.Р. Тернер ; пер. под ред. В. Воропаева. – М. : Изд. Дом Гребенникова, 2007. – 552 с.
9. Хорошев А. Введение в управление проектированием механических систем : [учеб. пособ.] / А. Хорошев. – Белгород, 1999. – 372 с.
10. Вікіпедія – вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki>.
11. Современный экономический словарь / [Б. Райзберг, Л. Людовский, Е. Стародубцева]. – 3-е изд., перер. и доп. – М. : ИНФРА – М, 2002. – 480 с.
12. Бацалай Ю. Управління портфелем проектів / Ю. Бацалай [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/31_PRNT_2010/Economics/73974.doc.htm.
13. Харгадон Э. Управление инновациями. Опыт ведущих компаний / Э. Харгадон. – М. : Вильямс, 2007. – 304 с.

Аннотация. В статье проанализированы тенденции развития телекоммуникационной сферы: доходы от предоставления услуг, средства телефонной связи, количество абонентов. Рассмотрена роль программ развития в деятельности телекоммуникационного оператора в условиях насыщенности сферы.

Ключевые слова: эффективность, телекоммуникационный оператор, портфель программ, программа развития, телекоммуникационная сфера.

Summary. The article analyzes trends in the development of telecommunication sphere: revenues from providing services of telephone communications, the number of subscribers. The role of development programs in the activities of operators in conditions of saturation of the sphere is considered.

Key words: efficiency, telecommunication operator, portfolio of programs, program development, telecommunication sphere.

Пономаренко Т. В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та менеджменту
Міжнародного науково-технічного університету
імені академіка Юрія Бугая

Ponomarenko T. V.
PhD in Economics,
Associate Professor of Economics and Management
ISTU by name Academician Yuriy Bugay

ЛОГІКА ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

EVALUATION LOGIC IN ECONOMIC STABILITY OF ENTERPRISE

Анотація. У статті розглянуто методи оцінювання забезпечення економічної стійкості підприємств як передумови перманентного існування компаній. Автор ідентифікував аналогічні за сутністю методологічні напрями оцінювання рівня економічної стійкості підприємства, які відрізняються темпоральним дизайном дослідження, параметрами вихідної інформації та теоретичними передумовами постановки завдання дослідження, а також типологізував їх у такі групи: фінансово-моніторингові, кризово-ймовірнісні, агреговано-функціональні, бенчмаркінгові, нормативно-цільові. Оцінка стійкості виступає інформаційним конструктом своєчасної ідентифікації певних диспропорцій та відхилень, тобто презентує наслідки. Комплексність аналізу на основі каузальної логіки дослідження зумовлює об'єктивну необхідність оцінювання.

Ключові слова: економічна стійкість підприємства, логіка, аналіз, стейкхолдери, каузальний контекст параметрів, параметри, критерій.

Постановка проблеми. Досягнення цільових орієнтирів менеджменту підприємства за критерієм стійкості визначає об'єктивну необхідність формування комплексних підходів до оцінювання її рівня та обґрунтування пріоритетних напрямів забезпечення. Методологічна проблематика цього аспекту, на думку автора, зумовлена: 1) об'єктивною необхідністю врахування широкого спектра різноспрямованих параметрів (фінансового, матеріального та нематеріального характеру) і складних причинно-наслідкових зв'язків між ними; 2) принциповою обмеженістю формалізованого опису параметрів та, відповідно, високим рівнем суб'єктивізму їх оцінювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Типологізацію підходів до оцінювання стану компаній за критерієм стійкості досліджували Ф.М. Сафін, Р.С. Сайфулін, А.Д. Шеремет, В.І. Рошін, І.В. Брянцева, В.В. Ковальов, І.Є. Качеянц та інші вчені. Узагальнення наукового доробку у предметній сфері дослідження дало змогу встановити, що сучасні дослідницькі пріоритети сфокусовані виключно на ідентифікації поточного стану підприємства за критерієм стійкості, при цьому проблематика оцінювання забезпечення економічної стійкості як передумови перманентного існування компаній залишилася поза контекстом уваги науковців.

Метою статті є поглиблення оцінювання забезпечення економічної стійкості підприємств як передумови перманентного існування компаній.

Виклад основного матеріалу. Складність комплексного групування і систематизації наявних підходів до оцінювання рівня економічної стійкості суб'єктів господарювання зумовлена відсутністю загально визначених науковою спільнотою логік оцінювання, які не набули статусу класичних. У цьому аспекті варто погодитися з Ф.М. Сафінім, який відзначив, що розвиток економічної думки знаходиться ще на початковому етапі визнання економічної стійкості як домінуючої парадигми розвитку суб'єктів господарювання. З огляду на це автор прагнув до узагальнення повного спектра репрезентованих в еко-

номічній літературі підходів, які мають прямий або опосередкований характер відповідно до досліджуваної проблематики з метою визначення рівня перспективності їх практичного використання в контексті сучасних менеджуральних технологій [1].

Контент-аналіз наукових публікацій дає змогу відзначити широку варіабельність методологічних напрямів оцінювання рівня економічної стійкості підприємства, які відрізняються темпоральним дизайном дослідження, параметрами вихідної інформації та теоретичними передумовами постановки завдання дослідження. Саме ці позиції дали змогу автору ідентифікувати аналогічні за сутністю підходи та типологізувати їх у такі групи: фінансово-моніторингові, кризово-ймовірнісні, агреговано-функціональні, бенчмаркінгові, нормативно-цільові.

Найбільш репрезентованою є фінансова логіка оцінювання, відповідно до якої економічна стійкість визначається структурою джерел формування і авансування капіталу підприємства та ефективністю його використання. Часове оцінювання економічної стійкості крізь призму виключно фінансових показників дає змогу виокремити два підходи: моніторинговий та кризово-ймовірнісний. Перший передбачає проведення низки однотипних вимірів досліджуваного об'єкта з подальшим аналізом і порівнянням отриманих результатів для виявлення певних закономірностей, тенденцій і динаміки ключових індикаторів. Другий орієнтований на визначення ймовірності банкрутства підприємства та нараховує натепер більш ніж 200 різноманітних моделей, які органічно поєднуються у такі групи: 1) статистичні моделі (*Statistical models*); 2) моделі формалізованих критеріїв (*Model formalized criteria*); 3) моделі аналізу коефіцієнтів (*Analysis model coefficients*); 4) моделі штучного інтелекту (*Artificial intelligence models*).

Логіка визначення ймовірності банкрутства ґрунтується здебільшого на індуктивних аргументаціях, що сфокусовані на симптомах кризового стану підприємства. В рамках першої групи найбільш розповсюдженими є

моделі дискримінантного аналізу (*Discriminant analysis*), в основу яких покладені дискримінантна функція та розрахунок інтегральних «Z-коефіцієнтів» (*z-score technique*): моделі Е. Альтмана, Р. Таффлера, Р. Ліса, Д. Фулмера тощо. Ідентифікація ступеня відповідності стану оцінюваної компанії переліку формалізованих критеріїв, які характерні для підприємства, що вже зазнало фінансового краху, є змістом моделей формалізованих критеріїв (модель Аргенті – *A-score*, методика компанії *Ernst & Whinney*, метод Скоуна тощо). Моделі аналізу коефіцієнтів ґрунтуються на прогнозуванні неплатоспроможності компанії шляхом дослідження фактичних значень обраної сукупності найважливіших фінансових коефіцієнтів та порівняння їх з еталонними значеннями цих показників (У. Бівер, Агенція з питань банкрутства). Натепер науковці виокремлюють ще один клас моделей прогнозування ймовірності банкрутства: моделі штучного інтелекту (*Artificial intelligence models*), які передбачають використання комп'ютерних технологій для реалізації таких методів моделювання: побудова дерева рішень, формування нейронних мереж, генетичних алгоритмів тощо, які теж ґрунтуються на сукупності фінансових показників, але використовують для їх обробки громіздкий математичний інструментарій.

У наукових публікаціях останніх років аргументується, що прогресивним напрямом оцінювання економічної стійкості підприємства може виступати концепція збалансованої системи показників (*Balanced Scorecard*), ключові положення якої акцентують увагу на обмеженості фінансових індикаторів та розширюють їх спектр показниками взаємодії зі споживачами, показниками внутрішніх бізнес-процесів та показниками якісного зростання персоналу організації. Високо оцінюючи доробок засновників цієї концепції, який підтверджується її широкомасштабним застосуванням (50% компаній світу зі списку *Fortune*) та статусом однієї з найбільш впливових бізнес-ідей ХХ ст., автор акцентує увагу на тому, що вона є інструментом стратегічного управління, а тому не придатна для цілей оцінювання економічної стійкості.

Але можна припустити, що саме концепція збалансованої системи показників виступила прототипом агреговано-функціонального підходу, який кумулятивно інтегрує видові прояви економічної стійкості підприємства (виробнича, маркетингова, інноваційна, інвестиційна, інформаційна, кадрова тощо) за ключовими моніторинговими параметрами. Його еволюція відбувалася шляхом розширення інформаційного базису первинних показників в такому ланцюгу: фінансові – операційні – управлінські – соціальні. За умови варіативності спектра вихідних даних логіка підходу передбачає їх стандартизацію на основі еталонних (нормативних) значень з подальшим визначенням інтегрального показника на підставі коефіцієнтів вагомості.

Фрагментарність агреговано-функціонального підходу, на думку автора, зумовлена насамперед обмеженістю коректної ідентифікації еталонних значень більшості показників, які традиційно використовуються для аналізу економічної стійкості підприємства. Ця проблема породжується саме набором показників, які здебільшого за своєю сутністю є показниками ефективності використання капіталу (ресурсів) компанії. Вони відображають поточний результат життєдіяльності компанії у певному періоді, однак не репрезентують потенційні можливості збереження стійкого стану підприємства у перспективі. З іншого боку, вони суттєво залежать від кон'юнктурних коливань ринку.

Другою вагомою проблемою агреговано-функціонального підходу є безсистемне інтегрування окремих

функціональних видів стійкості. Так, компанія може мати високий рівень маркетингової, інформаційної, кадрової стійкості при критичних значеннях рівня виробничої стійкості. У підсумку кількісний вимір рівня стійкості може дати підстави для визначення його якісного рівня як задовільного, середнього і навіть високого. При цьому цілком зрозуміло, що визнати стійким підприємство, яке не має виробничих передумов до циклічної генерації процесів її життєдіяльності, неможливо. Таким чином, практика сучасного бізнесу та змістовна наповненість агреговано-функціонального підходу дають змогу автору зробити висновок про його формальний характер та обмежені можливості щодо формування коректних висновків стосовно рівня економічної стійкості підприємства.

З кінця минулого століття науковцями активно розвивається підхід, заснований на оцінюванні рівня економічної стійкості підприємств крізь призму їх ранжування за різними критеріями. Змістовне наповнення цього підходу дало змогу автору ідентифікувати його як бенчмаркінговий. Так, А.В. Грачов [2–4], В.В. Ковальов [5], М.Г. Качеянц [6] пропонують визначати рівень економічної стійкості на підставі позиціонування досліджуваного підприємства відповідно до конкурента, який має найвищі показники прибутковості діяльності, ділової та ринкової активності, ліквідності. Сутність цього підходу зумовлює виникнення логічних питань про те, чи завжди існує еталонний аналог, який за абсолютно всіма параметрами є лідером; чи коректно робити висновок про нестійкий стан компанії, яка поступається переліком певних показників лідеру, однак при цьому їх поточні значення не створюють загрози її життєдіяльності. Відповідь на обидва запитання однозначна: ні.

Впровадження у науковий обіг категорії «корпоративна стійкість» (*corporate sustainability*) зумовило зміщення аналітичних акцентів бенчмаркінгового оцінювання з фінансово-економічного виміру (в рамках системи фінансового результату "*financial bottom line*") до соціально-економічного. Логіка цього підходу ґрунтується на рейтингуванні компаній за рівнем відповідності екологічним, соціальним стандартам та стандартам корпоративного управління (Міжнародний стандарт соціальної відповідальності ISO 26000, Стандарт відповідальності інституту Account Ability AA1000, Міжнародний стандарт соціальної відповідальності SA8000, Стандарт екологічного управління ISO 14000).

Наступний підхід ідентифікований автором як нормативно-цільовий. Він передбачає прогнозне оцінювання рівня економічної стійкості крізь призму вірогідності досягнення цільових орієнтирів діяльності підприємства у невизначених умовах зовнішнього середовища, визначення ймовірності відхилення реальної фазової траєкторії життєдіяльності підприємства від траєкторії мети у визначеному інтервалі часу. Варіативність логіки нормативно-цільового підходу зумовлена різним переліком моніторингових параметрів та інструментарієм її реалізації. Так, А.В. Шмідт ключовим показником економічної стійкості підприємства вважає забезпечення приросту грошового потоку, відповідно, кількісну оцінку економічної стійкості він пропонує здійснювати на підставі коефіцієнта запасу, який визначає відношення реального грошового потоку до його планових значень [7–11]. Для прогнозування відхилень грошового потоку від заданої траєкторії А.В. Шмідт пропонує використовувати апарат марківських випадкових процесів. Недоліками цього підходу варто визначити обмеженість цільових орієнтирів та складність сприйняття інструментарію оцінювання економічними суб'єктами.

Научно авторська типологізація підходів до оцінювання рівня економічної стійкості підприємства представлена на рис. 1. Часовий зріз оцінювання рівня економічної стійкості репрезентується у сучасних підходах через такі виміри: 1) статика – оцінювання показників життєдіяльності підприємства на певну дату; 2) динаміка – діагностика волатильності часового ряду, який характеризує тенденції змін рівня стійкого/нестійкого стану компанії; 3) перспектива – визначення ймовірності збереження/досягнення певного рівня економічної стійкості з урахуванням тенденцій змін внутрішнього та зовнішнього середовища компанії.

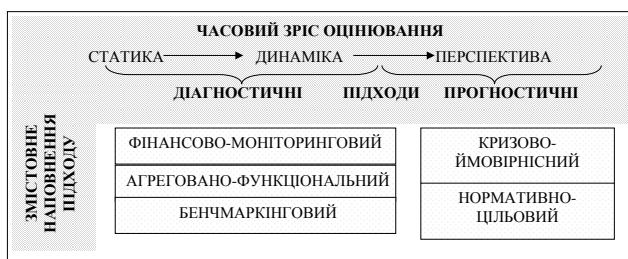


Рис. 1. Змістовно-часова композиція сучасних підходів до оцінювання рівня економічної стійкості підприємства

Джерело: сформовано автором

Генезис вищезазначених методологічних підходів доцільно розглядати в органічному взаємозв'язку з еволюцією інформаційного базису первинних показників. Як зазначалося вище, більшість ключових параметрів економічної стійкості підприємства традиційно ґрунтується на бухгалтерській (фінансовій) звітності, сукупність показників якої орієнтована перш за все на фіскальні органи. Бухгалтерська методологія обмежена рамками законодавчо-нормативних вимог до її змісту та технології складання, а дефіцит показників довгострокового характеру не дає змогу комплексно оцінити реальне становище підприємства. Відповідно, такий формат звітності малопридатний для цілей корпоративного управління та оцінювання рівня економічної стійкості підприємства.

На відміну від бухгалтерської звітності, що ґрунтується виключно на історичних грошових оцінках, управлінська звітність враховує невизначеність майбутніх подій як фінансового, так і загальноекономічного характеру. З огляду на це вона не тільки задовольняє потреби стейкхолдерів в оперативній інформації, але й орієнтована на прийняття рішень стратегічного характеру, що дає змогу констатувати її прогностичну цінність. Однак рівень цієї цінності не є високим, що зумовлено обмеженістю спектра цільових користувачів виключно внутрішніми стейкхолдерами (управлінський персонал, власники). Розширюючи перелік традиційних показників показниками, що задовольняють інформаційні потреби суб'єктів управління, цей формат звітності має певні недоліки: по-перше, вона ґрунтується на вимогах бухгалтерського обліку, а тому має допоміжний характер; по-друге, має непостійну сукупність аналітичних індикаторів; по-третє, орієнтується на зростання фінансових показників діяльності підприємства, а не на формування стійких конкурентних переваг; по-четверте, концентрує увагу на показниках витратності та рентабельності, що унеможливує формування комплексного інформаційного базису для прийняття виважених управлінських рішень стосовно забезпечення стійкості розвитку суб'єктів господарювання.

Результати критичного аналізу сучасного наукового доробку у сфері оцінювання економічної стійкості підприємства дають змогу автору виокремити ті наявні клю-

чові положення, на яких буде формуватися й каркас авторської логіки:

1) амбівалентна єдність стійкості та нестійкості підприємства, їх рівноправність, взаємопов'язаність і взаємозалежність доводить об'єктивну необхідність дослідження стійкості крізь призму поточних станів компанії та тенденцій їх змін;

2) латентний характер досліджуваного явища та варіативність станів підприємства за критерієм стійкості у часі та просторі визначають доцільність його ідентифікації на підставі відповідних шкал;

3) полікритеріальний характер економічної стійкості вимагає її оцінювання крізь призму широкого спектра параметрів як фінансового, так і нефінансового характеру.

При цьому автор акцентує увагу на тому, що ідеологія оцінювання економічної стійкості у наявному «методологічно-інтегральному» форматі створює змістовно невинуватий інформаційний конструкт, який унеможливує адекватні висновки стосовно стану компанії та редукує вибір оптимальних управлінських рішень.

Варто відзначити, що ще у ХХ ст. науковцями актуалізовано питання певної коректності підходів до оцінювання у суспільних науках, сутність яких полягає у безплідній формалізації, акцентуванні уваги виключно на аспектах, які є вимірюваними (обчислюваними) у кількісному форматі. Саме це породило дослідницьку патологію, що ідентифікована П.А. Сорокіним як «квантофренія» – псевдонаукове захоплення надмірною квантифікацією даних, надмірна опора на чисельні значення. При цьому варто зазначити, що критика науковців спрямована не на кількісне оцінювання як таке. Цілком справедливо вони визначають його як потужний інструмент аргументації. Проблема виникає тоді, коли використання такого інструментарію стає основою культу під гаслом «Що не може бути виміряне, того не існує». Автор вважає, що ця дослідницька «патологія» не минула і оцінювання економічної стійкості, яка, на думку більшості дослідників, повинна бути представлена виключно одним зведеним чисельним значенням, що синтетично, але не системно уособлює різні аспекти її забезпечення як у минулому, так і теперішньому стані. Нижче наведена авторська аргументація цього твердження.

Проблема 1. Необ'єктивність ранжування рівнів економічної стійкості та ідентифікація їх якісного змісту за інтегральним показником.

Проблема 2. Специфічність первинного інформаційного базису оцінки.

Проблема 3. Вибір еталонних значень для стандартизації показників.

Вищенаведена аргументація створює передумови для першого положення авторської методології оцінювання економічної стійкості: економічна стійкість має латентний характер, що унеможливує її вимір на підставі інтегральних показників. Оцінювання економічної стійкості можливе виключно непрямим способом на підставі множини індикаторів, які комплексно відображають її ключові параметри – основні якісні ознаки, що можуть бути кількісно виміряні.

З одного боку, сучасний етап дослідження економічної стійкості підприємства характеризується розширенням спектра фінансових параметрів нефінансовими, з іншого боку, спостерігається їх дублювання (виробничі – техніко-технологічні – операційні; ринкові – маркетингові тощо). Трансформація параметрів та показників оцінювання економічної стійкості підприємства передбачає не просте розширення їх переліку за рахунок впровадження нефінансових індикаторів, а побудову такої системи, яка

б комплексно розкривала іманентну властивість самої стійкості – здатність до розвитку. Вважаємо, що формування переліку параметрів економічної стійкості повинно ґрунтуватися на: 1) принципі розумної деталізації; 2) принципі наслідкових послідовностях її забезпечення. Не претендуючи у цьому контексті на оригінальність, а ґрутуючись на здобутках сучасних управлінських теорій, автор виокремлює такі параметри економічної стійкості підприємства: 1) корпоративні (управлінські), 2) виробничі (операційні), 3) фінансові, 4) конкурентні (рис. 2). Останні дві позиції презентують наслідки забезпечення економічної стійкості, а саме досягнутий на певному проміжку часу результат – стійкий / нестійкий стан, та формують інформаційний базис його оцінювання у поточному періоді.

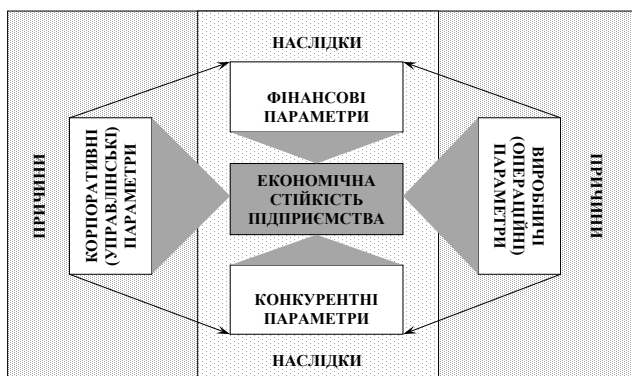


Рис. 2. Каузальний контекст параметрів економічної стійкості підприємства

Джерело: сформовано автором

Фінансові параметри найбільш повно представлені в економічній літературі. Однак їх традиційний формат ґрунтується на бухгалтерській моделі аналізу компанії, що унеможливило врахування інвестиційних ризиків та необхідну норму доходності.

Це зумовлює необхідність трансформації наявного контексту аналізу відповідно до сучасних здобутків теорії корпоративних фінансів, які ґрунтуються на принципах економічного прибутку. Якщо у бухгалтерському прибутку (*Net Operating Profit after Tax – NOPAT*) враховані виключно фактичні витрати, то ключову роль у визначенні економічного прибутку (*Residual Income – RI*) відіграють альтернативні витрати компанії, що трактуються як дохід за інвестиційний ризик. Це створює передумови для більш коректного формування переліку показників, які репрезентують фінансові аспекти стійкого стану підприємства.

Також варто акцентувати увагу на тому, що прагнення оцінити поточний стан такої складної техніко-економічної системи, якою є сучасне промислове підприємство, що функціонує в умовах взаємодії безлічі внутрішніх і зовнішніх, часом непередбачуваних, факторів, тільки виходячи з формалізованих розрахунків показників, може привести до результатів, які абсолютно неадекватні реальному стану підприємства. Наприклад, вільний грошовий потік (*free cash flow – FCF*) – один із основних фінансових результатів діяльності. Його негативні значення не завжди негативно інформують інвесторів, тому що можуть свідчити про зростаючі інвестиційні можливості компанії, про необхідність інвестування в проекти, які в майбутньому принесуть прибуток акціонерам. З огляду на це важливою є не сума *FCF*, а його динаміка.

Від’ємні значення показників доходності (збитковості) також можуть свідчити про позитивні зміни, якщо демонструють тенденцію до зниження. Перелік таких прикладів міг бути нескінченним, при цьому варто акцентувати увагу на таких позиціях:

– фіксація на поточних значеннях будь-яких показників зводиться виключно до оцінювання ступеня досягнення певної точки в просторі показників життєдіяльності підприємства, що унеможливило дослідження траєкторії його розвитку;

– множина моментних показників у певному часовому діапазоні є більш інформаційним конструктом, але при цьому пріоритетного значення набуває не співвідношення з нормативом, а відносно до попереднього періоду.

Вищезазначене дає змогу стверджувати, що аргументація ключових параметрів економічної стійкості підприємства неможлива поза контекстом очевидних з точки зору реальної бізнес-практики, але не врахованих у сучасному форматі оцінювання ситуацій:

1) підтримання параметрів, які формують стійкий стан підприємства у поточному періоді, не гарантує стійких позицій у перспективі, навіть за умови збереження ключових показників її забезпечення;

2) тривале перебування у зоні нестійкого стану унеможливило повернення до стійкого стану на основі кількісно-якісних значень наявних (минулих) параметрів.

Ці ситуації визначають принципову методологічну позицію автора щодо відносного характеру економічної стійкості підприємства. Так, збереження існування підприємства у періоди глобальних економічних криз чи іншої рецесії навіть з мінімальною доходністю можна вважати стійким станом. Саме відносний характер економічної стійкості визначає об’єктивну необхідність кількісно-якісних змін її ключових параметрів, що зумовлюються зміною умов функціонування підприємства, динамізмом ринку, активними діями конкурентів, трансформацією цільових орієнтирів та інтересами стейкхолдерів (рис. 3). Специфіка середовища позначається на якісних аспектах життєдіяльності підприємства, активізуючи його прагнення до найбільш вигідного стану з доступних у даному періоді.

Комбінації параметричних змін приводять до об’єктивної необхідності проактивного або реактивного реагування, що може супроводжуватися тимчасовою втратою стійкості у поточному періоді для забезпечення виживання компанії у довготривалій перспективі.

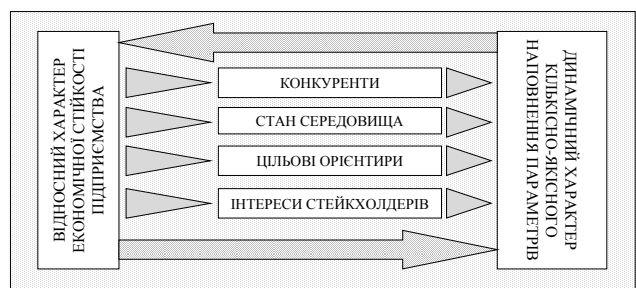


Рис. 3. Відносний характер економічної стійкості підприємства як об’єкта оцінки

Джерело: розроблено автором

Саме підвищення інноваційної активності, масштабні інвестиції, спрямовані на оновлення виробництва, трансформацію продуктових циклів та інші динамічні напрями існування підприємства, унеможливають перманентну стійкість. Тому вихід з цього стану не може розглядатися

як аномалія руху системи. Відповідно, стереотипність розуміння стійкості підприємства як його здатності встояти, втриматися у цьому стані у будь-яких умовах некогерентна, здебільшого успадкована від фізико-механічних наук, що сфокусовані на вивченні неживих об'єктів, та не відповідає фундаментальним положенням теорій систем та синергетики. Об'єктивність перебування підприємства протягом певного проміжку часу у нестійкому стані не лише має логічні пояснення, але й розкриває суть його еволюційних змін. Тому цілком логічно можна вважати, що гіпотетично перманентна стійкість стану може виступати причиною «консервування» економічної системи та позбавляє її можливості розвитку.

Відповідно, виникає питання граничних меж самої шкали. Цілком логічно, що нижньою межею виступають безповоротні негативні зміни, що призводять до смерті підприємства як живого організму або виключення його з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців (ЄДР) за формальними критеріями. Стилістичне наповнення верхньої межі має значну варіативність у науковій літературі, яка може бути зведена до більш конкретизованого визначення: досягнення максимально можливих (абсолютних) значень всієї сукупності аналітичних індикаторів стійкого стану. Відповідно до інтегральної логіки оцінювання цей стан визначається одиницею. Однак абсолютна економічна стійкість (відсутність будь-яких відхилень від максимально можливих значень параметрів) більше утопія, ніж реальний стан функціонування та розвитку організації; як виняток він можливий, але локалізований у певному короткостроковому періоді

часу. Варто зазначити, що змістовне наповнення терміна «абсолютний» (від лат. *absolutus* – вічний, безумовний, безвідносний) є недоречним у предметній сфері дослідження, що зумовлено відносним характером стійкості та динамізмом кількісно-якісних значень її параметрів.

З огляду на це оцінювання економічної стійкості підприємства цілком логічно повинно концентруватися на формалізації факторів, які впливають на потенційну здатність підприємства формувати потоки доданої вартості.

Таким чином, критеріями стійкого стану компанії виступають поточні комбінації конкурентних та фінансових параметрів, які задовольняють інтереси ключових стейкхолдерів з урахуванням інвестиційних ризиків та необхідної норми доходності. Однак досягнення одномоментного симбіозу достатніх/високих значень цих параметрів необов'язково буде супроводжуватися їх підтримкою навіть у найближчій перспективі з огляду на відносний характер стійкості. Вони можуть обмежуватися рамками одного року, для якого характерною була сприятлива кон'юнктура ринку, незадоволений попит на певний вид продукції тощо. З огляду на це оцінювання економічної стійкості повинно ґрунтуватися на тенденціях змін аналітичних індикаторів.

Фінансова модель бізнесу не спростовує ключове значення традиційних показників стійкості (обсяги реалізації, оптимальність структури джерел формування та розподілу капіталу, ліквідність, платоспроможність, рентабельність), але акцентує увагу на їх обмеженості та доводить об'єктивну необхідність врахування в процесі аналізу витрат на капітал (рис. 4).

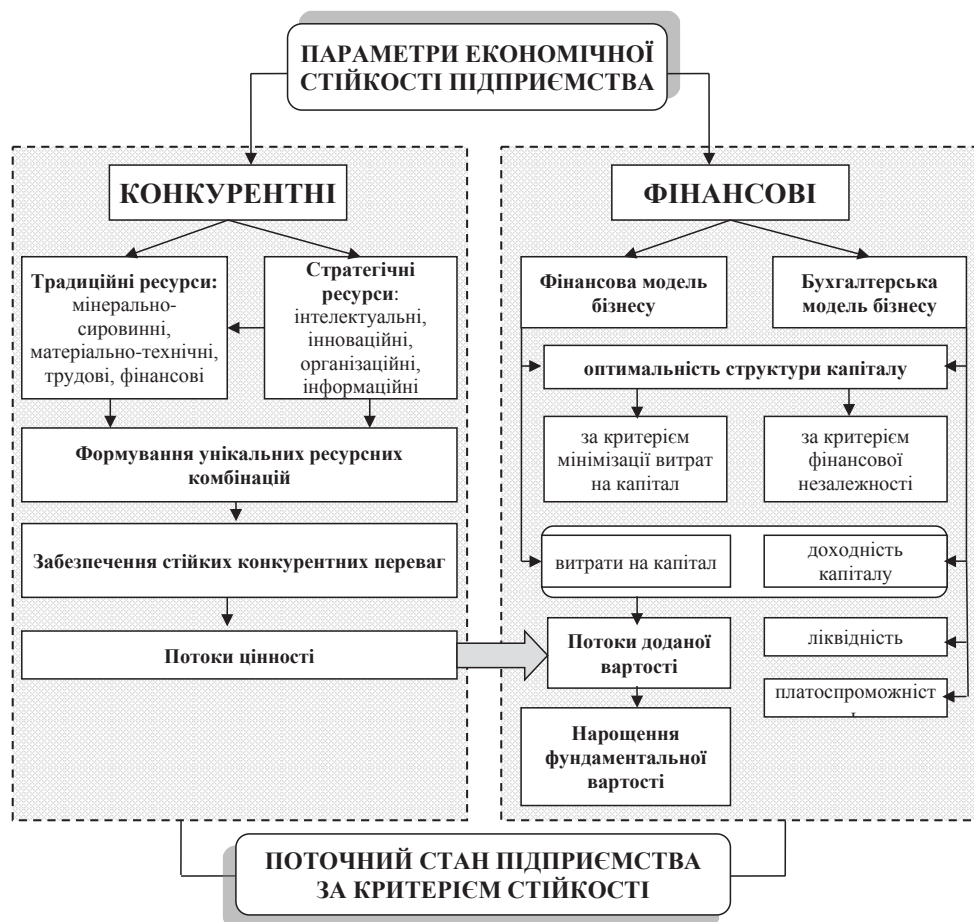


Рис. 4. Логіка змістовного наповнення параметрів економічної стійкості підприємства
Джерело: розроблено автором

Саме їх динаміка підвищує об'єктивність оцінювання, оскільки не лише постфактум констатує поточні значення показників, але й визначає їх векторність. Динамічний контекст оцінювання економічної стійкості виправдовує себе не лише з точки зору адекватності висновків та врахування напрямку руху компанії, але й з позиції можливості оцінювання тривалості її перебування у стані, що значно відхиляється від бажаного, тобто нестійкого.

Контент-аналіз наукової літератури дає змогу зробити висновок, що проблема нестійкості економічних систем має фрагментарний характер: по-перше, увага до цієї проблеми сфокусована переважно на макрорівні (нестійкість зайнятості, ринків, стану економіки, територіальних процесів, світової валютної системи, темпів росту національних економік, попиту, глобальна нестійкість, інституційна нестійкість); по-друге, на рівні підприємства вона висвітлюється виключно через фінансовий аспект (нестійкий фінансовий стан, банкрутство).

Незважаючи на широку варіативність причин нестійкого стану підприємства, всі вони можуть бути систематизовані у три групи:

1) зміни умов функціонування підприємства, які невідконтрольні менеджменту підприємства;

2) невідповідність рівня забезпечення стійкості динамічним умовам середовища функціонування компанії;

3) реалізація напрямів розвитку, що супроводжується тимчасовою втратою стійкості.

Традиційно перехід підприємства у нестійкий стан розглядається в економічній літературі через стабільні відхилення у виконанні договорів та контрактів, перевищення встановлених бюджетів витрат, порушення руху матеріальних та фінансових потоків, скорочення обсягів реалізації, аритмію поставок, зростання рівня фінансової залежності тощо. При цьому аргументація відносного характеру стійкості дає можливість констатувати, що показники, які характеризують якість життєдіяльності підприємства, можуть залишатися на базовому рівні, але зміни умов середовища, дій конкурентів, вимог стейкхолдерів, цільових орієнтирів не дають змогу за їх сукупністю ідентифікувати стан підприємства у поточному періоді як стійкий.

Поділяючи погляди на кризовий стан як перехідний у життєдіяльності підприємства, автор акцентує увагу

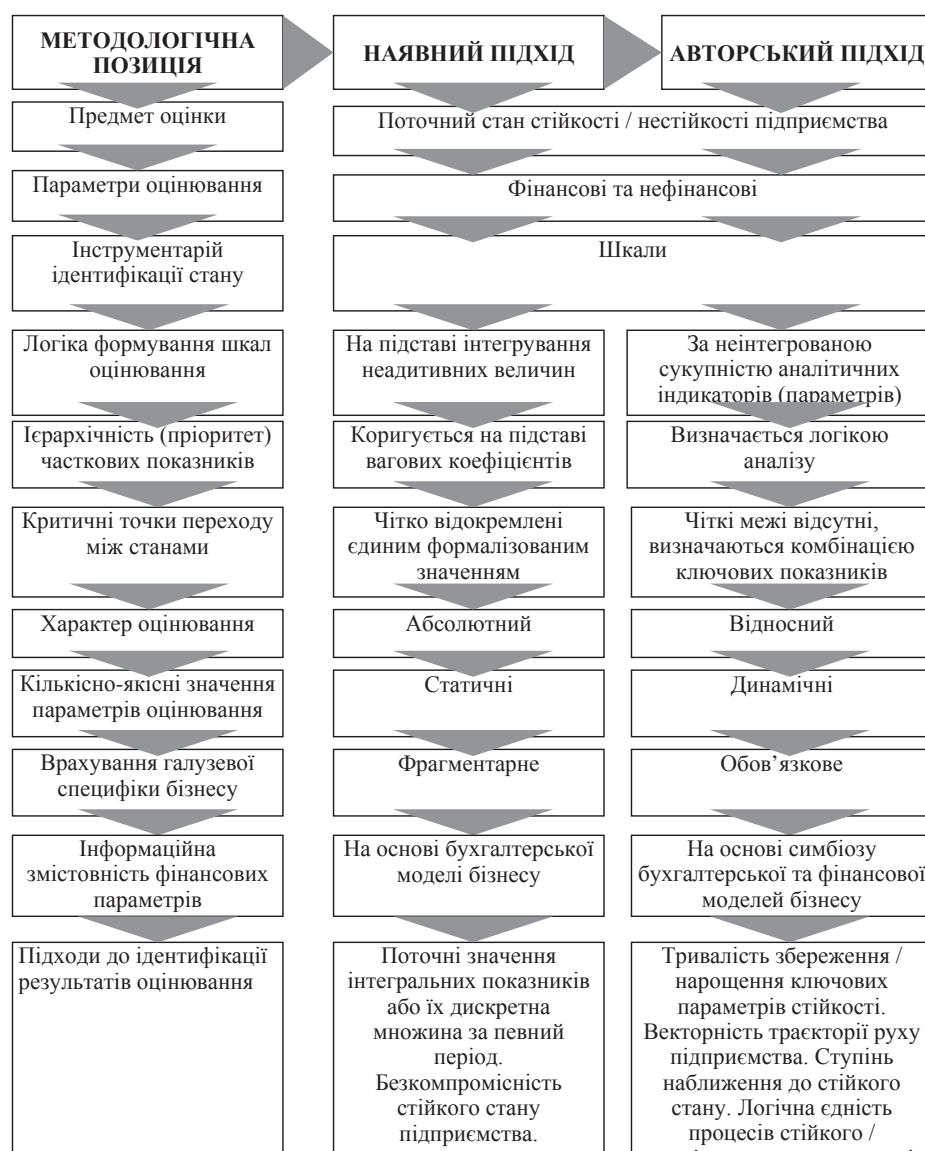


Рис. 5. Ключові методологічні позиції оцінювання економічної стійкості підприємства

Джерело: розроблено автором

на напрямі переходу: від кризи до ліквідації; від кризи до нормальної життєдіяльності. Таким чином, важливого значення набуває векторність траєкторії руху підприємства у зоні кризового стану, що продукує два варіанти розвитку подій: позитивний та негативний. Перший характеризується виходом з цього стану та акумулюванням у системі нових якісних ознак. Другий етап, на відміну від першого, характеризується недоцільністю / неможливістю продовження існування компанії. Таким чином, у кризового стану є дві межі: верхня нечітка (вхід до цього стану) та нижня чітка (констатація факту ліквідації підприємства).

Узагальнюючи викладені вище положення щодо оцінювання економічної стійкості підприємства, автор систематизував їх за такими методологічними позиціями, як предмет, параметри оцінювання, логіка формування інформаційного базису, специфіка його оцінки та підходи до ідентифікації її результатів (рис. 5).

Авторська аргументація унеможливило визначення чітких меж та критичних точок переходу з одного стану в інший. Ці межі носять умовний характер та апіорі не можуть бути визначені одним формалізованим показником. Логічний погляд на природу стійкості доводить необ'єктивність критичних точок переходу зі стійкого стану в нестійкий, бо підприємство – це «живий організм», а чітко констатувати за однією позицією ми можемо тільки його «смерть» – ліквідацію.

Результати досліджень дали змогу виокремити три ключові стани життєдіяльності підприємства: стійкий, нестійкий, кризовий (рис. 6).

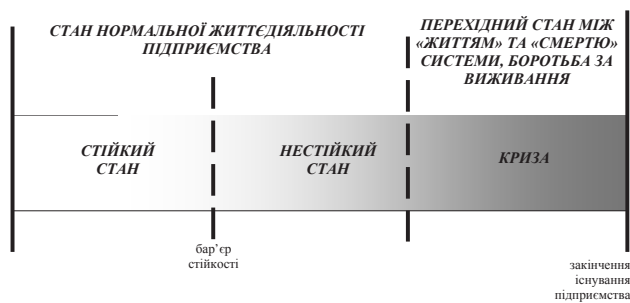


Рис. 6. Шкала станів підприємства за критерієм стійкості

Джерело: авторське бачення – робоча гіпотеза дослідження

Автор не претендує на те, що запропонована шкала є певною «догмою», він, навпаки, акцентує увагу на тому, що вона є логічним конструктом, відкритим для наповнення і можливої диференціації станів. Не заперечується існування й інших шкал, які відрізняються кількістю позицій та їх стилістичним оформленням. Ключова позиція автора полягає у тому, що ідентифікація станів за будь-якою шкалою неможлива на підставі надмірно формалізованих рамок (0,8 – стійкий стан, 0,78 – нестійкий стан),

тому що параметр стану, визначений інтегруванням неадитивних показників, не є інформативним. Такий формат взагалі є нонсенсом для зарубіжної практики оцінювання будь-яких економічних явищ, практичне застосування його у вітчизняних реаліях теж недоцільне.

Запропонована автором шкала виступає як робоча гіпотеза дослідження, диференціація її виокремлених станів доцільна виключно на підставі емпіричних досліджень, в основу яких повинен бути закладений сутнісний зміст ключових параметрів та характер їх змін (локальний/системний).

Висновки. Підсумовуючи вищенаведену аргументацію, автор акцентує увагу на основних положеннях авторської логіки оцінювання економічної стійкості підприємства:

- автор поділяє ключові положення сучасного наукового доробку оцінювання стану підприємства за критерієм стійкості в аспекті: 1) доцільності використання шкал; 2) диференціації станів; 3) розширення спектра фінансових параметрів нефінансовими;

- при цьому автор принципово не погоджується з традиційним підходом до формування шкал та ідентифікації станів, який характеризується абсолютизацією математичного формалізму в збиток змістовного наповнення стійкості як багатокритеріального за своєю сутністю явища;

- диференціація станів стійкості/нестійкості передбачає використання авторського підходу, принципова відмінність якого полягає у використанні сукупності неінтегрованих індикаторів;

- автором акцентовано увагу на тому, що оцінка економічної стійкості має відносний характер, оскільки репрезентує стан підприємства відповідно до поточних: 1) цільових орієнтирів; 2) інтересів стейкхолдерів; 3) факторів середовища; 4) дій конкурентів;

- вищезазначене підтверджує неадекватність формування сталих еталонних значень та визначає об'єктивність динамізму кількісно-якісного наповнення показників, які відображають «рівень здоров'я» організації, внаслідок турбулентності середовища її функціонування (особливо конкурентного);

- об'єктивність оцінювання економічної стійкості забезпечується не лише констатацією її поточного стану, але й такими позиціями: 1) ступенем наближеності до стійкого стану; 2) вектором траєкторії руху у динаміці, 3) часом перебування у певному стані (особливо нестійкому);

- таким чином, оцінка стійкості виступає інформаційним конструктом своєчасної ідентифікації певних диспропорцій та відхилень, тобто презентує наслідки; комплексність аналізу на основі каузальної логіки дослідження зумовлює об'єктивну необхідність оцінювання й рівня забезпечення економічної стійкості підприємства, що виступає передумовою досягнення як її поточних значень, так і можливостей їх збереження у перспективі.

Список використаних джерел:

1. Инновационный форсайт как инструмент конкурентоспособного развития предпринимательских структур : [монография] / [М.Н. Дудин, П.А. Егорушкин, Н.В. Ляников, Ф.М. Сафин]. – М. : Издательский дом «Наука», 2013. – 216 с.
2. Грачев А.В. Финансовая устойчивость предприятия: критерии и методы оценки в рыночной экономике : [учебное пособие] / А.В. Грачев. – 3-е изд. – М. : Дело и Сервис, 2010. – 325 с.
3. Грачев А.В. Финансовая устойчивость предприятия: анализ, оценка и управление : [учеб.-практич. пособие] / А.В. Грачев – М. : Дело и Сервис, 2004. – 280 с.
4. Грачев А.В. Анализ финансово-экономического состояния предприятия в современных условиях: особенности, недостатки и пути решения / А.В. Грачев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – № 5. – С. 89–98.
5. Ковалев В.В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели / В.В. Ковалев. – 3-е изд. – М. : Проспект, 2015. – 992 с.

6. Качеянц М.Г. Механизм оценки экономической устойчивости угольных шахт при принятии плановых решений / М.Г. Качеянц. – М. : Изд-во Моск. гос. горн. ун-та, 1994. – 158 с.
7. Шмидт А.В. Раскрытие категорий «устойчивость» и «устойчивое развитие» применительно к объектам микроэкономики с позиции динамики / А.В. Шмидт // Вестник ЮУрГУ. – 2010. – № 26 (202). Серия «Экономика и менеджмент». Выпуск 15. – С. 34–41.
8. Шмидт А.В. Применение цепей Маркова при определении стратегии функционирования и развития предприятия по критерию экономической устойчивости / А.В. Шмидт // Вестник ЮУрГУ. – 2011. – № 8 (225). Серия «Экономика и менеджмент». Выпуск 17. – С. 145–153.
9. Шмидт А.В. Теоретические подходы к экономической оценке экономической устойчивости промышленных предприятий / А.В. Шмидт // Экономические науки. – 2011. – № 2 (75). – С. 159–164.
10. Шмидт А.В. Управление промышленным предприятием как открытой целеориентированной экономической системой по критерию экономической устойчивости / А.В. Шмидт // Перспективы науки. – 2011. – № 14 (19). – С. 202–211.
11. Шмидт А.В. Применение цепей Маркова для оценки и прогнозирования экономической устойчивости промышленного предприятия / А.В. Шмидт // Вопросы современной науки и практики. – 2011. – № 2 (33). – С. 327–332.
12. Лускатова О.В. Оценка экономической устойчивости горного предприятия при управлении комплексом рисков : автореф. дисс. ... докт. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / О.В. Лускатова. – М., 2004 – 43 с.
13. Малых Н.И. Диагностика риска банкротства предприятия / Н.И. Малых, Н.А. Проданова // Аудит и финансовый анализ. – 2012. – № 4. – С. 128–136.
14. Вітлінський В.В. Аналіз, оцінка і моделювання економічного ризику : [монографія] / В. В. Вітлінський. – К. : ДЕМІУР, 1996. – 212 с.
15. Лоскутов Р.Ю. Экономика кризисного предприятия : [монография] / Р.Ю. Лоскутов, С.А. Винокурова. – Саратов, 2002. – 125 с.
16. Каммаев А.О. Методические основы управления экономической устойчивостью строительного предприятия в условиях рынка : автореф. дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / А.О. Каммаев. – Махачкала, 2000. – 20 с.
17. Пестриков С.В. Методология управления развитием экономических систем в промышленности : автореф. дисс. ... докт. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / С.В. Пестриков. – Самара, 2004. – 41 с.
18. Лещенко О.А. Методика оценки эффективности деятельности компаний в сфере КСО / О.А. Лещенко, Е.В. Корчагина // Менеджмент в России и за рубежом. – 2014. – № 5. – С. 3–17.

Аннотация. В статье рассмотрены методы оценивания обеспечения экономической устойчивости предприятий как предпосылки перманентного существования компаний. Автор идентифицировал аналогичные по сущности методологические направления оценивания уровня экономической устойчивости предприятия, которые отличаются темпоральным дизайном исследования, параметрами исходной информации и теоретическими предпосылками постановки задачи исследования, а также типологизировал их в такие группы: финансово-мониторинговые, кризисно-вероятностные, агрегировано-функциональные, бенчмаркинговые, нормативно-целевые. Оценка устойчивости выступает информационным конструктом своевременной идентификации определенных диспропорций и отклонений, то есть представляет последствия. Комплексность анализа на основе каузальной логики исследования предопределяет объективную необходимость оценивания.

Ключевые слова: экономическая устойчивость предприятия, логика, анализ, стейкхолдеры, каузальный контекст параметров, параметры, критерий.

Summary. The article examines the evaluation methods of economic stability ensure, as a prerequisite for the permanent existence of companies. The author has identified similar trends in substance methodological evaluation of the economic stability that are different in temporal study design, initial information parameters and theoretical background settings in research objectives and he divided them into the following groups: financial-monitoring, crisis-probability, aggregated functional, benchmarking, regulatory target. Stability assessment is an information construct of timely imbalances and certain deviations identification i.e. presents implications. Complexity analysis bases on causal logic of research causes the objective need of assessment.

Key words: economic stability of enterprise, logic, analysis, stakeholders, causal context parameters, parameter, criterion.

Прокопенко І. В.
*аспірант кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національного університету «Львівська політехніка»*

Prokopenko I. V.
*Postgraduate Department of Management and International Business
National University "Lviv Polytechnic"*

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ІДЕНТИФІКАЦІЯ, СТРУКТУРА І МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ

HUMAN CAPITAL OF MACHINE BUILDING ENTERPRISES: IDENTIFICATION, STRUCTURE AND INTERNATIONAL COMPETITIVENESS

Анотація. У статті розглянуто підходи до визначення сутнісних ознак поняття людського капіталу та його структурних елементів. Особливості людського капіталу машинобудівних підприємств пов'язані зі специфікою галузі. Розглянуто місце людського капіталу у структурі інтелектуального капіталу виробничих підприємств. Проаналізовано зв'язок категорії «людський капітал» з суміжними поняттями. Виділено аспекти міжнародної конкурентоспроможності людського капіталу машинобудівних підприємств.

Ключові слова: людський капітал, інтелектуальний капітал, міжнародна конкурентоспроможність, людські ресурси, соціальний капітал.

Постановка проблеми. Людський капітал (далі – ЛК) є структурним елементом інтелектуального капіталу (далі – ІК), який має визначальне місце у системі формування вартості машинобудівних підприємств. Наявні підходи до структурування ІК є еkleктичними, більшість з них будується навколо осі «людський – структурний – споживчий» капітал. ЛК є результатом реалізації творчого потенціалу персоналу і основним джерелом формування ІК. Існує чимало синонімічних термінів (людський, особистісний, індивідуальний, персоналізований капітал), сутнісні ознаки яких недостатньо вивчені. Підходи до визначення структури ЛК є суперечливими і потребують уточнення. Враховуючи специфіку підприємств машинобудування та їх слабо реалізований експортний потенціал, доцільно виділити основні чинники міжнародної конкурентоспроможності ЛК.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Людський (гуманітарний) капітал є предметом пильної уваги економістів. Від класичного періоду (А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Мілль) робоча сила розглядається як основний фактор виробництва, а з появою праць Г. Беккера, Ф. Махлупа, Я. Мінцера, Е. Флемгольца, Т. Шульца виникають поняття розвитку ЛК і потреба оцінювання його вартості. Сучасні дослідження Е. Брукінг, Л. Едвінсона, М. Меллуна, П. Салівана, К.-Е. Свейбі, Т. Стюарта, присвячені ідентифікації структури ЛК, подають розбіжні інтерпретації термінів та їх сутнісних ознак. Результати досліджень О.Б. Бутніка-Сіверського, Р. Барро, Н.В. Голікової, О.А. Грішної, В.А. Дресвянникова, С.Г. Климко, Б.Б. Леонтьєва, О.Б. Мних та багатьох інших вчених доводять потребу динамічного оцінювання вартості ЛК, однак суттєво розходяться у методах такого оцінювання і не відображають специфіку окремих галузей в частині їх міжнародної конкурентоспроможності.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Наявні дослідження слабо відображають специфіку розвитку ЛК машинобудівних підприємств. Ідентифікація структури ЛК машинобудування повинна дати основу для його подальшого розвитку шляхом оптимізації капіталовкладень у різні структурні елементи ЛК. Реаліза-

ція експортного потенціалу підприємств машинобудування залежить від того, наскільки конкурентоспроможним на міжнародному рівні буде ЛК таких підприємств. Низька міжнародна мобільність трудових ресурсів галузі пов'язана з невідповідністю рівня освіти технічних спеціалістів та практично відсутнім інвестуванням у їх розвиток.

Метою статті є дослідження сутнісних ознак поняття ЛК, уточнення його структури та виявлення чинників міжнародної конкурентоспроможності ЛК машинобудівних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Поняття людського капіталу (human capital) вперше використав у науковому обігу Ф. Махлуп у 1962 р. у своїй фундаментальній праці, присвяченій виробництву і поширенню знань в економіці США [1]. На відміну від трудових ресурсів, це не тільки навчена робоча сила, але й така система управління нею, що забезпечує виробництво і приріст знань. Приріст технологічних знань забезпечується підвищенням кваліфікації, витрати на яке вважаються інвестиціями у ЛК, а також контактами з провідними фахівцями галузі. Важливим є науковий потенціал працівників та їхні ноу-хау, які не можна відділити від носіїв. Крім виявлених технологічних навиків, слід зважати на неявні знання (tacit knowledge), які є базою розвитку трудового потенціалу, особливо за потреби освоювати суміжні операції і здобувати невластиві основній роботі навички та уміння.

Для управління ЛК слід його оцінювати і контролювати, що стає можливим завдяки моніторингу таких параметрів, як, зокрема, освіта, кваліфікаційний рівень і його розвиток, основні і суміжні знання, здатність до навчання і освоєння нових навичок та умінь, продуктивність праці, фізіологічні і психологічні властивості. Напряму ЛК не входить до активів фірми, але впливає на їх формування. Провідні корпорації розробили способи «прив'язування» працівників до фірми за рахунок комбінації юридичних умов, зобов'язань та винагород, які отримали назву «золотих кайданків» (golden handcuffs), таких як можливе надання працівникам права купувати частки власності фірми, різні варіанти соціальних, компенсаційних та бонусних пакетів, складні багаторів-

неві системи мотивування. Але універсального методу закріпити працівника у підприємстві немає, для різних категорій працюючих ефективні різні інструменти мотивування їх розвитку, а система оцінювання ЛК та його впливу на фінансові показники і активи фірми не має кінцевого формулювання.

Ще однією проблемою є інвестиції у ЛК. З точки зору бухгалтерського обліку витрати на підвищення кваліфікації працівників, розвиток їх інтелектуального і творчого потенціалу, формування відповідних умов праці інвестиціями не вважаються. Але з точки зору управлінського обліку ці витрати приводять до приросту вартості активів фірми та її здатності генерувати грошовий потік, отже, їх можна прирівняти до капітальних інвестицій. Можна говорити про амортизацію людських активів, фізичні і психологічні стелі розвитку, засоби інтенсифікації розвитку персоналу, але основними проблемами все одно залишаються спосіб та інструменти оцінювання людського капіталу. Здебільшого йдеться про якісні показники, які перевести у кількісні параметри (тим більше, визначити їх вплив на отриманий прибуток), технічно складно.

У цьому сенсі перевагу мають великі машинобудівні підприємства, бо велика кількість персоналу, що виконує подібні, але не ідентичні технологічні операції, є гарною базою для досліджень ефективності заходів з розвитку людського капіталу. Навіть якщо не вдається розрахувати весь набір обраних показників, то принаймні можна вивести однозначні залежності з високим ступенем їх відповідності реальній ситуації. Для малих і середніх машинобудівних підприємств процедуру оцінювання людського капіталу сформувати важче, однак можна використати напрацювання крупних корпорацій і з певним допуском впровадити їх у практику управління.

Людський капітал як економічна категорія відображає відносини між працедавцем та працівниками в сенсі раціонального використання матеріальних ресурсів, робочої сили та інтелектуального потенціалу працюючих. На відміну від матеріальних і фінансових ресурсів, людський капітал має широкі можливості для відтворення та розвитку в просторі і в часі. Категорія «людський капітал» базується на функціях людини в економічній системі, її здатності до творчого розвитку та підвищення інтегральної продуктивності праці. Інтегральна продуктивність праці виявляється не тільки і не стільки у прирості кількості виробленої продукції на одного працюючого, як у кінцевому ефекті споживання цієї продукції для суспільства та прирості інтелектуального і соціального потенціалу всіх учасників процесу виробництва, а саме працівників, управлінців, власників, споживачів, соціуму.

Різномірність визначення ЛК пояснюється тим фактом, що до кінця ХХ ст. його розглядали з точки зору макроекономіки як основний фактор виробництва, трансформований з поняття «трудові ресурси». На рівні окремої національної економіки обсяг людського капіталу залежав перш за все кількісно (від демографічних показників), а вже потім якісно (від рівня розвитку системи освіти, професійної підготовки і державної політики в галузі підвищення якості трудових ресурсів). Наприкінці ХХ ст., коли остаточно сформувалася концепція ІК, виникла потреба формування і оцінювання ЛК на рівні окремого підприємства. З переходом на макrorівень змінилися і акценти у визначенні категорії «людський капітал» (табл. 1).

Проблема ідентифікації людського капіталу полягає в тому, що його не можна визначити без прив'язування до предмета і об'єкта дослідження. Слід визначатися з тим, як ми розглядаємо людський капітал: на макrorівні чи на мікрорівні, з точки зору держави, власника бізнесу,

управлінця чи працівника, в розрізі інвестицій у розвиток людських ресурсів чи збільшення продуктивності праці, особливостей творчої праці, створення інтелектуального продукту тощо.

Людські активи, на відміну від усіх інших, не можуть належати підприємству загалом, їх не можна відокремити від їх носіїв. Це означає, що потрібно ідентифікувати вміння і навички окремих працівників та їх груп для того, щоб використовувати їх з максимальною віддачею. Якість людських активів визначають освіта, професійна кваліфікація і потенціал її розвитку, тип особистості, пов'язані з роботою знання і вміння [13, с. 31]. Засновником сучасної концепції ІК вважають Т. Стюарта, але в його роботах немає чіткого термінологічного апарата. Автор описує практику американських компаній, однак не подає його сутнісних ознак, структурних елементів чи показників оцінювання [11, с. 125–163]. О.Б. Бутнік-Сіверський, окрім іншого, ідентифікує і ЛК, автор говорить і про вартісну оцінку людської праці, і про кількість працюючих, ставить вимогу наявності у них певного рівня освіти і кваліфікації, які стосуються розроблення інтелектуальних продуктів [18, с. 17, 24].

Класична класифікація ЛК за рівнями (індивідуальний, на рівні підприємства, національний) наводить на думку, що потрібно визначати, яка частина інвестицій у розвиток ЛК має фінансуватися державою, а яка – суб'єктами підприємництва чи самими працюючими. Хоча ми займаємося дослідженням ЛК на мікрорівні, якість персоналу і його здатність до подальшого розвитку визначаються тими фундаментальними знаннями, які були здобуті у системі шкільної і подальшої спеціальної освіти. І щось змінити у цьому базисі практично неможливо, тобто і бізнес, і самі працюючі виходять з того, що було закладено практично без їх волі і згоди. Це актуалізує потребу довгострокових урядових програм розвитку освіти з урахуванням стратегічних потреб бізнесу та умов міжнародної конкурентоспроможності країни.

Значний інтерес до дослідження ЛК з боку вітчизняних науковців свідчить про те, що більшість з них небезпідставно вважає, що саме ЛК є основою формування ІК підприємств. Н.В. Голікова використовує термін «прирістні здібності, досвід і знання» в тому розумінні, що вони є часткою людського потенціалу, яка приносить дохід працівнику і прибуток працедавцю. На думку автора, з боку інвестицій ЛК включає власні інвестиції працівників, підприємств, суспільних інституцій та держави, а з боку результатів – додаткову зарплату працюючих та приріст прибутку працедавця. Автор дещо вільно поводить з поняттями доданої вартості, доходу і прибутку підприємства, однак слушно зауважує зростання ролі людського фактора в умовах становлення інформаційної економіки [20, с. 9].

Людський капітал відрізняється від матеріалізованого капіталу, на думку С.Г. Климко, ця категорія повинна поєднувати якісні і кількісні характеристики робочої сили, особисті якості працівників та їх мотивацію, інвестиції в розвиток персоналу, продуктивність праці, доходи власників бізнесу та держави. Автор виділяє чотири рівні дослідження ЛК, а саме особистісний, мікroeкономічний, макroeкономічний, глобально-планетарний [21, с. 5].

На різних етапах становлення економіки застосовували різне позначення людських ресурсів. В.Г. Щербак відзначає, що в умовах планової економіки було доречне поняття «трудові ресурси», а в умовах ринкової – «робоча сила». Під час переходу до постіндустріальної, інформаційної економіки змінюється роль людини у виробничому процесі, на перший план виходять знання та інтелекту-

Тлумачення категорії «людський капітал»

Автори	Визначення людського капіталу (ЛК)
А. Сміт [2] (1776 р.)	Людський (гуманітарний) капітал – збірне поняття кількості та якості людської здатності до праці.
Дж. Мілль [3] (1848 р.)	Сукупність людських здібностей, що дають можливість їх носію отримувати дохід.
Т. Шульц [4] (1961 р.)	Сукупність інвестицій в людину, що підвищують її здатність до праці, а саме освіта і професійні навички.
Ф. Махлуп [1] (1962 р.)	На відміну від трудових ресурсів, це не тільки навчена робоча сила, але й така система управління нею, що забезпечує виробництво і приріст знань.
Г. Беккер[5] (1962 р.)	У широкому сенсі це інтенсивний виробничий фактор економічного розвитку, розвитку суспільства і сім'ї, що включає освічену частину трудових ресурсів, знання, інструментарій інтелектуальної та управлінської праці, середовище проживання і трудової діяльності. У вузькому розумінні це інтелект, здоров'я, знання, якісна і продуктивна праця і якість життя.
Я. Мінцер [6] (1974 р.)	Формується на основі вроджених якостей людини завдяки цілеспрямованим інвестиціям у їх розвиток.
Е. Флемгольц [7] (1986 р.)	Відображає відносини між працедавцем та працівниками в сенсі раціонального використання матеріальних ресурсів, робочої сили та інтелектуального потенціалу працюючих.
С. Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі [8] (1988 р.)	Це міра втіленої в людині здатності приносити дохід. ЛК включає вроджені здібності і талант, а також освіту і набуту кваліфікацію.
Х. Узава [9] (1988 р.)	Враховує матеріальне виробництво і освіту.
К.-Е. Свейбі [10] (1989 р.)	На рівні суспільного відтворення якість людського капіталу виражається в ефективності виробництва і темпах економічного зростання.
Т. Стюарт [11, с. 125–163] (1990 р.)	Людські ресурси, що мають цінність і здатність збільшувати вартість компанії. Творчий потенціал.
Л. Едвінсон, М. Мелоун [12] (1991 р.)	Інвестиції в людину, що створюють певне регулярне джерело віддачі (потік доходів), причому ця віддача є значною і стійкою.
Е. Брукінг [13, с. 31] (1996 р.)	Людські активи – сукупність колективних знань співробітників фірми, їх творчих здібностей, вміння вирішувати проблеми, управлінських, керівних і підприємницьких здібностей.
П. Саліван [14, с. 238–244] (2000 р.)	Сукупність знань, умінь, навиків і мотивацій, які має кожна людина.
Б.Б. Леонтьєв [15] (2000 р.)	До поняття ЛК доцільно включати споживчі витрати – витрати домашніх господарств на харчування, одяг, житло, освіту, охорону здоров'я, культуру, а також витрати держави на ці цілі.
О.А. Грішнова [16] (2001 р.)	Характеризує сукупність сформованих і розвинених за допомогою інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій індивідів, які знаходяться в їх власності, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці.
В.Г. Зинов, К.В. Сафарян [17, с. 23–35] (2001 р.)	Не входить до активів фірми, але впливає на їх формування.
О.Б. Бутнік-Сіверський [18, с. 17, 24] (2002 р.)	Сукупність знань, навичок, творчих здібностей, а також спроможність власників та наукоємних працівників відповідати вимогам і задачам компанії.
Р. Барро [19] (2003 р.)	Зміни ВВП залежать від інтелектуального рівня людей. Людський капітал оцінюється через відношення кількості тих, хто навчається, до загальної чисельності жителів країни.
Н.В. Голікова [20, с. 9] (2004 р.)	Вартість запасу здібностей, досвіду, знань, які залучені до процесу господарювання і капіталізовані на основі найму та приносять додану вартість (прибуток).
С.Г. Климко [21, с. 5] (2004 р.)	Єдність якісних характеристик робочої сили й економічного результату вкладень в неї, які характеризують сукупність сформованих і розвинених внаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій індивідів.
В.А. Дресвянников [22, с. 248] (2006 р.)	Набір втілених в людині здібностей, знань та вмінь, навиків, мотивацій, соціально-психологічних, фізичних і фізіологічних характеристик, що мають економічну цінність.
О.Б. Мних [23, с. 256] (2009 р.)	Джерело оновлення і прогресу, необхідна система розподілу, переміщення знань, їх систематизації, організація певних структур у вигляді формальних і неформальних груп працівників.
В.Г. Щербак [24, с. 7] (2009 р.)	Новий соціально активний клас, інтелектуальна еліта й технократія, які контролюють матеріальне виробництво і процес створення високих технологій через інформацію.
В.Г. Билков [25, с. 110] (2011 р.)	З одного боку, це сукупність витрат на розвиток виробничих якостей працівника; з іншого боку, це сукупність набутих індивідом знань і компетенцій, навиків, мотивацій, енергії, які можуть використовуватися протягом певного часу.
Т.А. Ящук [26, с. 74] (2013 р.)	Це соціально-економічна категорія, яка характеризує систему суспільних відносин у процесі створення нової вартості, вираженої у формі певних запасів знань, вмінь, навичок, здоров'я, мотивацій, досвіду, власних якостей, що допомагають підвищити продуктивність праці та рівень доходів суб'єкта, а також покращити добробут людини та людського розвитку загалом.

Джерело: сформовано автором на основі проведених досліджень

альні здібності, економічне зростання залежить від провадження нових технологій та підвищення продуктивності творчої праці. З огляду на це працює концепція ЛК, який формує інтелектуальна еліта [24, с. 7].

Логіку категорії ЛК О.В. Шкурупій продовжує терміном «соціальний капітал», який визначає через такі характеристики соціального життя, як мережі, норми і довіра. Автор виділяє чотири підходи дослідження соціального капіталу: аналіз соціуму, аналіз мережі відносин і зв'язків, інституційний, синергійний [27, с. 8, 11]. ІК індивіда та організації мають однакові складові (інформація, знання, креативність), але різні способи структурування. Для індивіда: «інформаційний капітал» → «капітал знань» → «креативний капітал» → «ІК» → «ЛК». Для організації ІК складається з двох елементів: ЛК та сукупності інтелектуальних продуктів, які оформлені як об'єкти інтелектуальної власності [27, с. 10]. Автор не виділяє окремо структурний та споживчий капітал в межах ІК, оскільки розглядає його переважно на макрорівні, обґрунтовуючи при цьому, що співвідношення категорій «ЛК» та «ІК» змінюється з переходом між рівнями аналізу. На рівні індивіда ЛК розглядається як загальне по відношенню до ІК, а на рівні організації ІК підприємства утворюється завдяки ЛК. На макрорівні нагромаджений суспільний ІК завжди за потенціалом перевищує суспільний ЛК [27, с. 11].

Необхідно розрізнити концепцію ЛК і концепцію людського розвитку. О.В. Стефанишин обґрунтовано доводить, що інвестиції в людину є засобом збільшення продуктивності і доходу, а в концепції людського розвитку метою є високоосвічена, розвинута і благополучна людина [28, с. 19, 30]. Цю думку розвиває О.Б. Мних, доводячи, що ці дві концепції повинні бути інтегровані, бо: 1) їх цілі і засоби переплітаються; 2) розвиток людського потенціалу і ЛК передбачає наявність сприятливого середовища, яке включає доступ до нагромаджених знань, вміння будувати стосунки з партнерами, систематизувати спеціальну інформацію; 3) ЛК виконує свою функцію зростання вартості за умови цілісності економічної системи, яка базується на розвитку ІК; 4) ЛК не відображається в балансі підприємства [23, с. 257].

Структуру ЛК не можна зобразити у вигляді лінійної ієрархічної типології, бо важливими є гнучкі зв'язки між

його елементами, що відображають особливості його формування на різних життєвих етапах формування і розвитку ІК. Властивості ЛК відображаються у його потенціалі, а ефект від його інвестицій у його розвиток має інтегральний характер (рис. 1).

Складові частини ЛК є дуже гнучкими, і, на жаль, з часом вони можуть втрачати свої продуктивні особливості. Люди старіють, підлягають стресам, їх мотивація слабне, накопичена психологічна напруга відбивається на соціальних взаємодіях тощо. Молодші працівники потребують підвищення кваліфікації і отримання досвіду практичної роботи, який сильно відрізнятиметься з впровадженням нових технологій та здобуття нових знань. Ефективність використання ЛК виявляється в економічному, технологічному і науковому аспектах за відносно короткий час, дещо згодом формуються стійкі конкурентні переваги фірми, особливо на міжнародному ринку, виникає соціальний ефект.

Чинники міжнародної конкурентоспроможності ЛК машинобудівних підприємств безпосередньо пов'язані з елементами його структури: насамперед це інвестування у розвиток ЛК, підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня працівників, мотивування їх інтелектуальної активності, забезпечення розумного рівня міжнародної мобільності, налагодження соціальних взаємодій.

Висновки. Для того щоб ефективність використання ЛК була максимальною, потрібно постійно проводити його оцінювання і аналізувати отримані результати. Розвиток ЛК потребує чималих інвестицій, частка яких з боку працедавця визначається тим, як він оцінює потенціал і наслідки розвитку персоналу. Загалом інвестиції у свій розвиток можуть робити і самі працівники, і держава, однак їх ефективність для конкретного підприємства важко виміряти.

Розвиток ЛК є підставою виникнення різних видів ризиків для працедавця. Навчений персонал може стати об'єктом уваги з боку конкурентів, які можуть переманювати спеціалістів і матеріальними винагородами, і обіцянками подальшого стрімкого кар'єрного зростання. Відтік персоналу може бути викликаний особистими і організаційними причинами, адже підприємство, яке вкладало чималі кошти у навчання і підвищення кваліфікації своїх

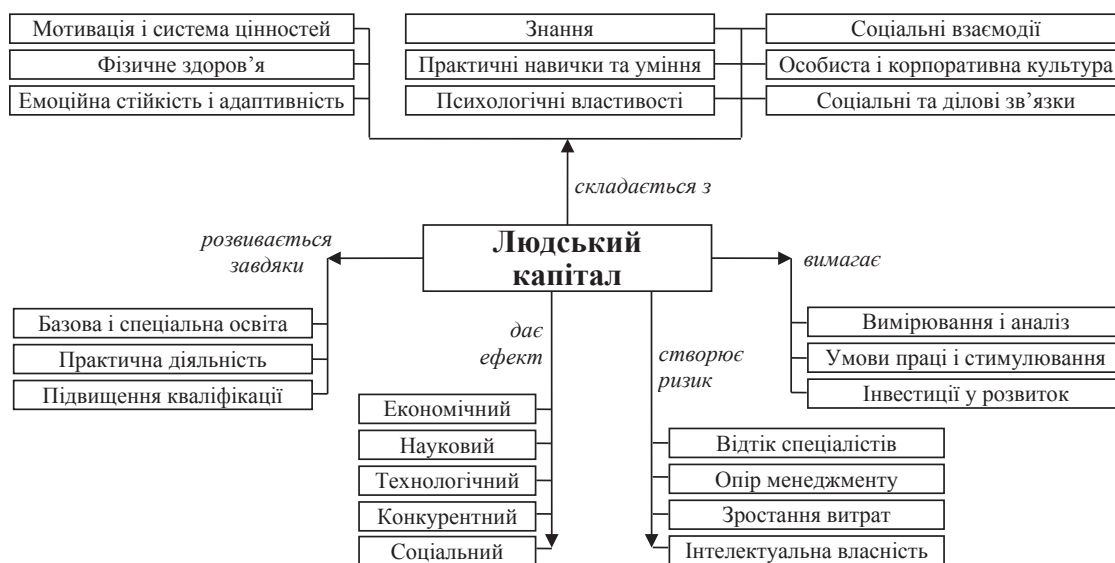


Рис. 1. Структура і зв'язки елементів людського капіталу

Джерело: сформовано автором на основі проведених досліджень

працівників, може закріплювати їх на певний час за допомогою юридичних застережень у контрактах найму або давати можливість ставати співвласниками бізнесу. Ще одним ризиком є виникнення опору кваліфікованих фахівців рішенням менеджерів підприємства. Особливо висока ймовірність такого спротиву у випадку, якщо кваліфікація менеджерів, на думку їх підлеглих, є недостатньою. Крім того, існує ризик стрімкого зростання витрат, пов'язаних

з інвестиціями в ЛК. Особливо небезпечно це в періоди скорочення доходної частини бюджету підприємства.

В подальшому слід розробити кількісні і якісні методи оцінювання ЛК машинобудівних підприємств, а також заходи щодо покращення управління персоналом задля зменшення опору змінам та ризику втрати кваліфікованого персоналу внаслідок зростання його міжнародної мобільності.

Список використаних джерел:

1. Machlup F. The Production and Distribution of Knowledge in the United States / F. Machlup. – Princeton University Press, 1962. – 416 p.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов (книги I–III) / А. Смит ; пер. с англ., введн. ст. и коммент. Е.М. Майбурда. – М. : Наука, 1993. – 572 с.
3. Милль Дж.С. Основы политической экономии / Дж.С. Милль ; пер. с англ. под ред. А.Г. Милейковского. – Т. 1. – М. : Прогресс, 1980. – 495 с.
4. Schultz Th.W. Investment in Human Beings / Th.W. Schultz. – Chicago : University of Chicago Press, 1962.
5. Becker G.S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education / G.S. Becker. – 3d Edition. – Chicago ; London : The University of Chicago Press, 1993. – 390 p.
6. Mincer J. Human Capital Responses to Technological Change in the Labor Market / J. Mincer // National Bureau of Economic Research. – Cambridge, Dec. 1989. – 31 p.
7. Flamholtz E.G. Human Resource Accounting: Advances in Concepts, Methods and Applications / E.G. Flamholtz. – Springer Science & Business Media, 2012. – 390 p.
8. Economics / [S. Fischer, R. Dornbusch, R. Schmalensee]. – McGraw-Hill, 1988. – 813 p.
9. Uzawa H. Optimality, Equilibrium, and Growth: Selected Papers of Hirofumi Uzawa / H. Uzawa // Univ. of Tokyo Press, 1988. – 394 p.
10. Sveiby K.E. The Intangible Assets Monitor / K.E. Sveiby // Journal of Human Resource Costing & Accounting. – 1997. – Vol. 2, № 1, Spring. – P. 73–97.
11. Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Т.А. Стюарт ; пер. с англ. В.А. Ноздриной. – М. : Поколение, 2007. – 368 с.
12. Edvinsson L. Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower / L. Edvinsson, M. Malone. – Harper Collins, New York, NY, 1997.
13. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал : [монография] / Э. Брукинг. – СПб. : Питер, 2001. – 288 с.
14. Sullivan P.H. Profiting from Intellectual Capital: Extracting Value from Innovation / P.H. Sullivan. – John Willey & Sons, Inc. 1998. – 384 p.
15. Леонтьев Б.Б. Новая экономическая парадигма / Б.Б. Леонтьев // Журнал для акционеров. – 2001. – № 3. – С. 39–45.
16. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О.А. Грішнова. – К. : Знання, 2001. – 254 с.
17. Зинов В.Г. Интеллектуальный капитал как базовая характеристика стоимости бизнеса / В.Г. Зинов, К.В. Сафарян // Интеллектуальна власність – 2001. – № 5–6. – С. 23–25.
18. Бутнік-Сіверський О.Б. Интеллектуальный капитал: теоретичний аспект / О.Б. Бутнік-Сіверський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ndiiv.org.ua>.
19. Barro R.J. Economic growth / R.J. Barro, X. Sala-i-Martin – 2nd ed. – The MIT Press Cambridge, Massachusetts London, England, 2003. – 654 p.
20. Голікова Н.В. Людський капітал як фактор зростання та розвитку економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / Н.В. Голікова ; НАН України. Ін-т екон. прогнозування. – К., 2004. – 23 с.
21. Климко С.Г. Формування людського капіталу та механізм його використання в умовах ринкових перетворень : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / С.Г. Климко ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2004. – 20 с.
22. Дресвянников В.А. Построение системы управления знаниями на предприятии : [учебное пособие] / В.А. Дресвянников. – М. : КНОРУС, 2006. – 344 с.
23. Мних О.Б. Маркетинг у формуванні ринкової вартості машинобудівного підприємства: теорія і практика : [монографія] / О.Б. Мних. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. – 428 с.
24. Щербак В.Г. Формування, використання та розвиток трудового потенціалу в умовах структурно-інноваційних перетворень : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.07 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / В.Г. Щербак ; Харк. нац. ун-т ім. В.Н.Каразіна. – Х., 2009. – 36 с.
25. Былков В.Г. Компоненты человеческого капитала: вопросы теории и практики / В.Г. Былков // Известия ИГЭА. – 2011. – № 6 (80). – С. 109–116.
26. Ящук Т.А. Сутність концепції людського капіталу / Т.А. Ящук // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 4 (21). – С. 71–75.
27. Шкурупій О.В. Интеллектуальный капитал у суспільному відтворенні : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.01 «Економічна теорія» / О.В. Шкурупій ; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К., 2009. – 33 с.
28. Стефанишин О.В. Людський потенціал економіки України : [монографія] / О.В. Стефанишин. – Львів : Видав. Центр ДДУ ім. Івана Франка, 2006. – 315 с.

Аннотация. В статье рассмотрены подходы к определению существенных признаков понятия человеческого капитала и его структурных элементов. Особенности человеческого капитала машиностроительных предприятий связаны со спецификой отрасли. Рассмотрено место человеческого капитала в структуре интеллектуального капитала производственных предприятий. Проанализирована связь категории «человеческий капитал» со смежными понятиями. Выделены аспекты международной конкурентоспособности человеческого капитала машиностроительных предприятий.

Ключевые слова: человеческий капитал, интеллектуальный капитал, международная конкурентоспособность, человеческие ресурсы, социальный капитал.

Summary. The article examines approaches to determining the essential features of the concept of human capital and its structural elements. Features of human capital of machine building enterprises related to the specific area. The place of human capital in the structure of the intellectual capital of industrial enterprises is studied. Analyzed the relationship category “human capital” of related concepts. Highlight aspects of international competitiveness of human capital building enterprises.

Key words: human capital, intellectual capital, international competitiveness, human resources, social capital.

УДК 330.341.1:338.431

Радіонова Я. В.
*аспірант кафедри фінансів і кредиту
Полтавської державної аграрної академії*

Radionova Y. V.
*Postgraduate Student at Department of Finance and Credit
Poltava State Agrarian Academy*

КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

COMPREHENSIVE ANALYSIS AND ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS OF INNOVATIVE ACTIVITY OF AGRO-INDUSTRIAL ENTERPRISES

Анотація. У статті розкрито теоретичні аспекти та сутнісне наповнення поняття «ефективність». Розглянуто підходи до визначення ефективності інноваційної діяльності агропромислових підприємств. Досліджено етапи комплексного аналізу інноваційної діяльності агропромислових підприємств. Розроблено систему показників оцінки економічної ефективності інноваційної діяльності відповідно до структури запропонованого автором комплексного аналізу. Проаналізовано показники ефективності вкладень інвестицій в інноваційну діяльність агропромислових підприємств.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційний проект, агропромислові підприємства, економічна ефективність, рентабельність інновацій, внутрішня норма дохідності, інтегральний ефект.

Постановка проблеми. Підписання Угоди про асоціацію з ЄС сприяло інтеграції України у високотехнологічне конкурентне середовище, що зумовило потребу у формуванні та запровадженні інноваційної моделі розвитку.

Через такі умови нововведення є не лише інструментом підвищення конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів, але й корисною та потрібною цінністю суспільству загалом. Тому, впроваджуючи новачку та перетворюючи її на інновацію, керівникам підприємств потрібно обрати варіанти оцінювання її ефективності за спеціальними критеріями для подальшого результативного функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам інноваційної діяльності присвячені дослідження таких вчених, як І.М. Бойчик, О.О. Волков, Т.Г. Дудар, С.М. Ілляшенко, Б.Ф. Заблоцький, В.І. Захарченко, П.П. Микитюк, О.М. Скібницький.

Проте питання економічної доцільності та ефективності впровадження нововведення вимагають теоретичного, методологічного, методичного вирішення.

Метою статті є дослідження методологічно-методичних аспектів до комплексної оцінки економічної ефектив-

ності інноваційної діяльності агропромислових підприємств в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні інноваційна діяльність є вагомим елементом розвитку виробництва агропромислових підприємств, тому виникає тенденція щодо підвищення вимог до оцінювання економічної ефективності інноваційної діяльності, фінансування якої здійснюється лише після комплексної оцінки усіх можливих варіантів впровадження інновацій.

Так, ефективність – це співвідношення результату або ефекту будь-якої діяльності і витрат, пов'язаних з її виконанням. Причому це може бути як співвідношення результату і витрат, так і співвідношення результатів діяльності [12].

Проаналізувавши дослідження [5–8; 10; 11], можемо сказати, що ефективність інноваційної діяльності визначають на основі таких підходів:

1) оцінка економічної ефективності нововведення стосовно підприємства, тобто визначення ступеня конкурентоспроможності, фінансової стабільності та прибутку, що забезпечуються за допомогою інновації;

2) оцінка ефективності управління інноваційним розвитком з точки зору неперервності інноваційного процесу

та досягнення кінцевої мети нововведення, що відповідають вимогам ринку;

3) врахування фактору часу, відповідність результату часовим проміжкам.

Безперечно, ефективність інновацій означає, що результат від вкладених інвестицій та ресурсів в новацію повинен володіти певним ефектом (вигодою). Тому кожна інноваційна зміна виникає та створюється для досягнення певного результату, який повинен бути значно кращим, ніж результат, що присутній завдяки вже діючим науково-технічним рішенням.

Таким чином, показники оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємств, зокрема агропромислових, повинні бути розбиті на такі основні етапи комплексного аналізу (рис. 1).

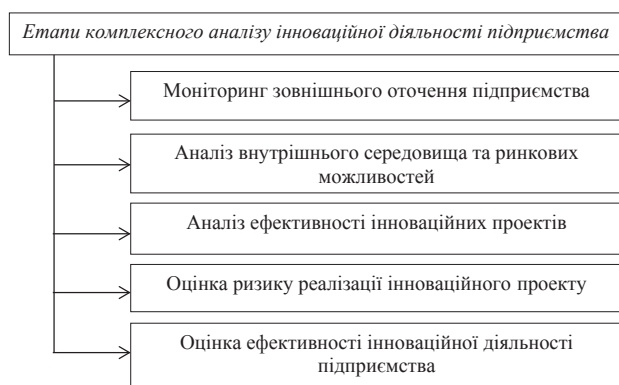


Рис. 1. Етапи комплексного аналізу інноваційної діяльності агропромислових підприємств

Джерело: удосконалено автором на основі наукового дослідження [8, с. 282]

I. Моніторинг зовнішнього середовища агропромислового підприємства – це система безперервного спостереження та контролю за досягненнями НТП в галузі, в якій безпосередньо функціонує підприємство, та в сусідніх галузях. Цей етап включає:

1) аналіз досягнень науково-технічного прогресу, що включає аналіз можливостей підприємства для застосування нових видів основних засобів і сировинних ресурсів, виготовлення інноваційної продукції, виробництво продукції на базі прогресивних технологій, впровадження організаційно-технічних рішень;

2) аналіз нововведень ринку контрактних НДДКР та ринку технологічних ліцензій.

II. Процес аналізу внутрішнього середовища складається з таких етапів.

1. Оцінювання інвестиційної привабливості підприємства, тобто аналіз доцільності вкладень грошових коштів у інноваційний проект, тому доцільно розраховувати таку систему показників:

– по-перше, фінансову стійкість та незалежність агропромислового підприємства (самоокупність та платоспроможність);

– по-друге, ліквідність та кредитоспроможність протягом тривалого періоду (коефіцієнти абсолютної та швидкої ліквідності, величина чистого оборотного капіталу);

– по-третє, рівень ділової активності (коефіцієнт оборотності усіх активів, необоротних та оборотних активів, запасів, дебіторсько-кредиторської заборгованості; відносно невисокий період їх обороту);

– по-четверте, рівень ринкової активності (доход на акцію, рентабельність акцій, коефіцієнт дивідендних виплат);

– по-п'яте, рівень прибутковості (рентабельність основної та операційної діяльності, продукції, продажу активів, нематеріальних активів, чистих активів, персоналу, власного капіталу).

2. Оцінювання спроможності підприємства до інноваційного розвитку – розробка та впровадження заходів інноваційного розвитку на агропромисловому підприємстві, тобто можливість з'ясувати наявність та вартість завершених НДДКР; наявність придбаних ліцензій, що можуть бути впроваджені у виробництво, та їх ринкову вартість; спроможність підприємства замінити застарілі засоби, технології, продукції [5, с. 355].

Пошук, оцінка і вибір варіантів інноваційного розвитку ринкових можливостей є одними з основних завдань, що підлягають розв'язанню в процесі досягнення цілей тривалого виживання і стійкого розвитку суб'єктів господарювання відповідно до обраної ними місії.

Оцінку варіантів розвитку ринкових можливостей традиційно здійснюють за допомогою методу SWOT-аналізу, з'ясувавши ринкові можливості й загрози (зовнішнє середовище) із сильними і слабкими сторонами діяльності конкретного суб'єкта господарювання (внутрішнє середовище) [10, с. 122].

3. Оцінювання рівня продукції підприємства (динаміка обсягів продажу, рівень оновлення асортименту продукції, рівень конкурентоспроможності продукції, рівень сертифікованої продукції, частка продукції, що відповідає аналогам, частка освоєння ринку, частка експортної продукції).

4. Оцінювання організаційно-технічного та управлінського рівнів (професійно-кваліфікаційний склад персоналу і рівень організації праці, тобто визначення рівня освіти професійної, перепідготовки, підвищення кваліфікації, використання фонду робочого часу, ступінь плінності кадрів; техніко-технологічне забезпечення підприємства – рівень автоматизації і механізації виробництва, коефіцієнти оновлення та вибуття основних засобів, озброєність нематеріальними активами, коефіцієнт вибуття основних засобів та їх середній вік, частка інноваційних основних засобів та прогресивних технологічних процесів і методів обробки; організація виробництва на агропромисловому підприємстві – коефіцієнти спеціалізації, кооперування, наявність вільних потужностей, використання виробничої потужності; організація управління на підприємстві агропромислового комплексу – показник економічності апарату управління, ступінь централізації управлінських функцій, коефіцієнт ефективності управління) [5, с. 356–357].

III. Аналіз ефективності інноваційних проектів включає визначення доцільності інвестиційних вкладень у певний варіант інноваційного проекту. Тут варто визначити можливі ризики за усіма варіантами розвитку подій та беззбитковий обсяг продажу продукції.

Показниками економічної ефективності від реалізації інноваційних проектів є кінцеві виробничі результати (виручка від реалізації інновацій); соціальні та екологічні результати, які розраховані відповідно до спільних дій учасників проекту в регіоні; прямі фінансові результати; кредитні займи, інвестиції інших установ та держав; побічні фінансові результати, отримані від зміни доходів сторонніх організацій та громадян, ринкової вартості земельних ділянок, споруд, надзвичайних ситуацій [8, с. 288].

Оцінювання економічної ефективності від реалізації інноваційного проекту розраховується на основі таких показників [2; 3; 8; 11]:

– інтегральний ефект (чистий дисконтований дохід) *Net Present Value*:

$$NPV = \sum_{t=1}^{T_p} \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t},$$

де NPV – чиста проведена вартість;
 B_t – дохід (вигода) від проекту в t -му році;
 C_t – витрати на проект в t -му році;
 i – ставка дисконту;

t – кількість років циклу життя проекту;
 – внутрішня норма доходності (прибутковості)

Internal Rate of Return – відсоткова ставка, за якій дохід від проекту пропорційний витратам на цей же проект, тобто це максимальний відсоток, який можна сплатити для мобілізації інвестицій у проект. Для реалізації інноваційних проектів внутрішня норма прибутковості (*IRR*) повинна бути вище 15–20%.

Для розрахунку *IRR* застосовують графічний метод, який полягає в пошуку двох показників NPV за умови різних процентних ставок (r_1 та r_2), за яких вони матимуть додаткове чи від’ємне значення.

Після цього ці точки зображують на графіку та проводять між ними пряму, точка перетину цієї прямою вісь NPV і є внутрішньою нормою доходності (внутрішня ставка рентабельності) (рис. 2).

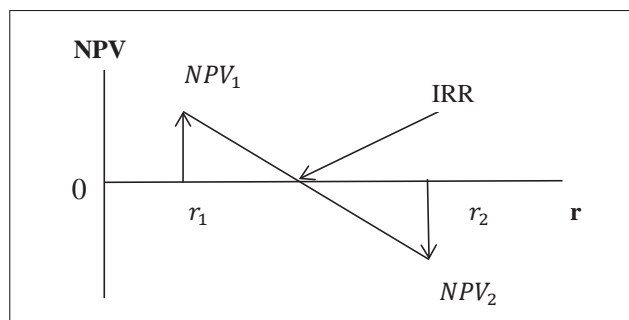


Рис. 2. Графічний метод визначення внутрішньої норми доходності для інноваційних проектів

Джерело: [2, с. 503]

Варто зазначити, що норма рентабельності забезпечує рівність нулю інтегрального ефекту, який розраховують за економічний строк життя інновацій. Одержану величину порівнюють з нормою рентабельності, яка необхідна інвестору та не повинна перевищувати її.

Іншим методом розрахунку *IRR* є метод пробних розрахунків, в основі цього методу лежать дві величини процентів, за яких *IRR* має позитивне (А) та негативне (Б) значення, та середнє арифметичне цих двох значень (В). Якщо NPV для (В) є достатньою величиною, то точка переходу NPV із додатного до від’ємного значення буде знаходитись у проміжку між (В) та (Б). Далі розраховується середнє арифметичне для (Б) та (В) і далі до того моменту, поки величина *IRR* не забезпечить рух прямої NPV до нуля або буде рівною нулю.

Величина *IRR* показує очікувану прибутковість проекту та максимально допустимий рівень витрат за цим же проектом, тобто його варто застосовувати для оцінки ефективності окремих проектів.

– рентабельність інвестицій, тобто для інноваційної діяльності розраховувати слід індекс рентабельності:

$$JR = \frac{\sum_{t=0}^{T_p} D_j r^t}{\sum_{t=0}^{T_p} K_t r^t},$$

де D_j – дохід у періоді j , тобто величина доходів до початку реалізації інновацій; K_t – розмір інвестицій в інноваційний проект у періоді t , варто зазначити, що якщо інтегральний ефект позитивний, то індекс рентабельності

$JR > 1$, а якщо $JR < 1$, то інноваційний проект вважається неефективним;

– період і строк окупності інвестицій (Payback Period):

$$PP = \frac{I}{NP_t + P_t + D_t},$$

де PP – період окупності; I – загальні інвестиції; NP_t – чистий прибуток за час t ; P_t – відсотки за кредит (показник капіталу); D_t – амортизація;

– точка беззбитковості (Break-Even Point) [20, с. 217]:

$$Q = \frac{C_{уп}}{Ц_{од} - B_{зм}},$$

де $C_{уп}$ – умовно-постійні витрати підприємства, грн.; $Ц_{од}$ – ціна на одиницю продукції, грн.; $B_{зм}$ – змінні витрати на одиницю продукції, грн.

Точку беззбитковості застосовують для визначення обсягу нової продукції за прогнозованого рівня цін, під час якого сукупний дохід дорівнює сукупним витратам.

IV. Оцінка ризику реалізації інноваційного проекту повинна враховувати макро- та мікроекономічні показники на ринку створення та реалізації проекту [6, с. 304].

Тому, на нашу думку, необхідно визначити чутливість очікуваних результатів, зокрема прибутку, чистого поточного ефекту, до зміни чинників:

– на макрорівні (зміна обмінного курсу національної валюти, ставки оподаткування, дисконтна ставка, динаміка інфляції, відсоткова ставка);

– на мікрорівні (обсяг продажу інноваційної продукції, ціна одиниці інноваційної продукції, потреба в оборотних активах, постійні витрати на одиницю інноваційної продукції, змінні витрати на одиницю інноваційної продукції, обсяг капіталовкладень в інноваційний проект).

Перевірку проекту здійснюють шляхом зміни одного з вищезазначених параметрів за умови незміни інших параметрів та встановлення чистого поточного ефекту (ЧПЕ), який отримується шляхом зміни параметрів чинників ЧПЕ та ЧПЕ₁.

Відносні переваги (недоліки) варіанта інноваційного проекту:

$$\text{ЧПЕ} = \frac{\text{ЧПЕ}}{\text{ЧПЕ}_1},$$

якщо: 1) ЧПЕ = 1, то проект не зазнає змін; 2) ЧПЕ < 1, то зменшення могло бути викликане збільшенням податкової ставки, курсу національної валюти тощо; 3) ЧПЕ > 1, то зростання викликане зростанням цін на одиницю продукції, зменшенням змінних та постійних витрат.

Абсолютні переваги (недоліки) варіанта інноваційного проекту:

- якщо ЧПЕ₁-ЧПЕ=0, то проект ймовірний;
- якщо ЧПЕ₁-ЧПЕ=-ΔЧПЕ, то проект песимістичний;
- якщо ЧПЕ₁-ЧПЕ= ΔЧПЕ, то проект оптимістичний.

Наступним кроком для оцінки економічної ефективності інновацій є розрахунок стійкості проекту за допомогою точки беззбитковості:

$$T_6 = \frac{3_c}{Ц - 3_y},$$

де T_6 – точка беззбитковості;

$Ц$ – ціна одиниці продукту;

3_c – умовно постійні витрати на виробництво продукції, що виготовлена на основі впровадження новацій;

3_y – умовно-змінні витрати, що змінюються пропорційно обсягу виробництва.

У. Оцінка ефективності інноваційної діяльності агропромислового підприємства та шляхи її підвищення охоплюють оцінювання показників інноваційної діяльності підприємства та динаміку результатів інноваційної діяльності.

Тому для забезпечення ефективності інноваційної діяльності насамперед потрібно знаходити шляхи економії часу, енергії та підвищення якості інновацій, що є основою результативного управління інноваційним розвитком агропромислового підприємства.

Висновки. Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що управління інноваційною діяльністю агропромислових підприємств – це дуже складний, багатofакторний та багатовекторний процес, який вимагає від керівників та менеджерів усіх рівнів управління спеціалізованих знань та навичок до оцінки її економічної ефективності. Адже інноваційна діяльність агропромислових підприємств зазнає впливу від елементу невизначеності, неточності, суперечливості та євроінтеграційних й глобалізаційних умов.

Список використаних джерел:

1. Бойчик І.М. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / І.М. Бойчик. – 2-ге вид., доповн. і переробл. – К. : Атіка, 2006. – 528 с.
2. Василенко О.В. Інноваційний менеджмент : [навч. посіб.] / О.В. Василенко. – К. : ЦУЛ, Фенікс, 2003. – 440 с.
3. Економіка та організація інноваційної діяльності : [навч. посіб.] / [О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан]. – 3-тє вид. – К. : Центр учбової л-ри, 2007. – 662 с.
4. Дудар Т.Г. Інноваційний менеджмент : [навч. посіб.] / Т.Г. Дудар, В.В. Мельниченко. – К. : Центр учбов. л-ри, 2009. – 254 с.
5. Заблоцький Б.Ф. Економіка і організація інноваційної діяльності : [навч. посіб.] / Б.Ф. Заблоцький. – Львів : Новий світ – 2000, 2007. – 456 с.
6. Заблоцький Б.Ф. Економіка та організація інноваційної діяльності : [навч. посіб.] / Б.Ф. Заблоцький. – 2-ге вид. – Львів : Новий світ – 2000, 2012. – 427 с.
7. Микитюк П.П. Інноваційний менеджмент : [навч. посіб.] / П.П. Микитюк. – К. : Центр. навч. л-ри, 2007. – 400 с.
8. Микитюк П.П. Інноваційна діяльність : [навч. посіб.] / П.П. Микитюк, Б.Г. Сенів. – К. : Центр учбової л-ри, 2009. – 392 с.
9. Михайлова Л.І. Інноваційний менеджмент : [навч. посіб.] / Л.І. Михайлова, С.Г. Турчина. – К. : Центр учб. літ-ри, 2007. – 248 с.
10. Скібницький О.М. Інноваційний та інвестиційний менеджмент : [навч. посіб.] / О.М. Скібницький. – К. : Центр учбової л-ри, 2009. – 408 с.
11. Економіка й організація інноваційної діяльності : [навч. посіб.] / [І.І. Цигилик, С.О. Кропельницька, О.І. Мозіль, І.Г. Ткачук]. – К. : Центр навч. л-ри, 2004. – 128 с.
12. Ященко О.І. Економічні та соціальні аспекти оцінки ефективності / О.І. Ященко, О.П. Романюк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.6. – С. 237–238.

Анотація. В статті раскрыты теоретические аспекты и сущностное наполнение понятия «эффективность». Рассмотрены подходы к определению эффективности инновационной деятельности агропромышленных предприятий. Исследованы этапы комплексного анализа инновационной деятельности агропромышленных предприятий. Разработана система показателей оценки экономической эффективности инновационной деятельности в соответствии со структурой предложенного автором комплексного анализа. Проанализированы показатели эффективности вложений инвестиций в инновационную деятельность агропромышленных предприятий.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационный проект, агропромышленные предприятия, экономическая эффективность, рентабельность инноваций, внутренняя норма доходности, интегральный эффект.

Summary. Theoretical aspects and essential filling comprehension of “effectiveness” are developed in the article. Methods to define effectiveness innovations agro-industrial enterprises are described. Stages of comprehensive analysis innovation agro-industrial enterprises are investigated. System of indicators assessment economic effectiveness innovation according to structure proposed by author of comprehensive analysis is developed. Indicators of effectiveness attachments investments in innovation agro-industrial enterprises are reviewed.

Key words: innovation activities, innovative project, agro-industrial enterprises, economic efficiency, profitability of innovations, Internal Rate of Return, Net Present Value.

Самофатова В. А.

*докторант, кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки промисловості
Одеської національної академії харчових технологій*

Samofatova V. A.

*Doctoral Candidate, PhD, Associate Professor
Department of Industrial Economics
Odessa National Academy of Food Technologies*

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРОПРОДОВОЛЬНОЇ СФЕРИ РЕГІОНУ

METHODOLOGICAL ASPECTS OF FORMATION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRO-FOOD SPHERE OF THE REGION

Анотація. У статті обґрунтовано концептуальні засади та висвітлено результати досліджень основних проблем формування сталого розвитку агропродовольчої сфери регіону. Проаналізовано необхідні умови досягнення сталого розвитку агропродовольчої сфери регіону. Акцентовано увагу на сучасних особливостях господарювання в агропродовольчій сфері. Наведено основні складові сталого розвитку агропродовольчої сфери. Охарактеризовано внутрішню економічну сталість агропродовольчої сфери регіону.

Ключові слова: сталий розвиток, агропродовольча сфера, регіон, продовольча безпека, органічна продукція.

Постановка проблеми. Сталий розвиток агропродовольчої сфери є одним із ключових пріоритетів соціально-економічного розвитку України. Агропродовольча сфера гарантує продовольчу безпеку держави, постачає сировину іншим секторам економіки, забезпечує розвиток сільської місцевості та зайнятості, нарощує експортний потенціал країни тощо. Сучасні особливості господарювання в агропродовольчій сфері мають різноаспектний характер, органічно пов'язані з формами власності, знаходяться у системному зв'язку з регіональними факторами розвитку й територіальною організацією продуктивних сил.

Згідно з класичним визначенням сталий розвиток є узгодженим розвитком економічних, соціальних процесів і навколишнього природного середовища. Слід відзначити, що концепція сталого розвитку має міждисциплінарний характер, тому її слід розглядати в багатьох аспектах і вивчати з різних ракурсів.

У найзагальнішому вигляді сталість економічної системи розуміється як її спроможність до тривалого здійснення своєї діяльності. Сталість в теорії організації визначається як спроможність системи функціонувати у станах, близьких до рівноваги, в умовах постійних внутрішніх і зовнішніх збурюючих впливів. Виділяють два види сталості: сталістю першого роду називають властивість системи знову повертатися до початкового положення після виходу із стану рівноваги, а сталість другого роду передбачає після виходу зі стану рівноваги перехід системи у новий рівноважний стан. Сталість першого роду відповідає статичній рівновазі, сталість другого роду – динамічній рівновазі, які обумовлюються статикою явищ і динамікою процесів, що протікають в складних соціально-економічних системах [1, с. 130].

Головною метою сталого розвитку агропродовольчої сфери України є забезпечення високої якості життя та здоров'я людей, їх екологічної та соціальної захищеності за рахунок збалансованого, соціально-економічного та екологічного розвитку, раціонального використання природно-ресурсного потенціалу країни з урахуванням можливостей у задоволенні відповідних потреб у природних

ресурсах майбутніх поколінь. Досягнення цієї мети відповідає історичним, культурним і світоглядним цінностям народу України, в традиціях якого завжди було гуманне ставлення до людини, землі, води, рослинного і тваринного світу, природи загалом [2, с. 318].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні й методологічні основи концепції сталого суспільного розвитку започатковані у працях В. Вернадського та С. Подолинського. Велику увагу світової спільноти до проблем сталого розвитку привернула доповідь «Наше спільне майбутнє» (1987 р.), підготовлена у межах Міжнародної комісії з навколишнього середовища ООН на чолі з прем'єр-міністром Норвегії Г.Х. Брундтланд [3]. Вагомий внесок у розробку наукових основ сталого розвитку внесли В. Геєць, Б. Буркинський, З. Герасимчук, Г. Дейлі, Л. Корнійчук, Л. Мельник, О. Павлов, О. Попова, С. Харічков, М. Хвесик, О. Шубравська та інші провідні вітчизняні і зарубіжні учені.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, незважаючи на суттєвий науковий доробок, низка питань залишається недостатньо дослідженою. Зокрема, проблеми сталого розвитку агропродовольчої сфери потребують змістовного вирішення на регіональному рівні.

Метою статті є розробка теоретико-методологічних концептуальних засад сталого розвитку агропродовольчої сфери регіону. Адже сталий розвиток агропродовольчої сфери регіонів має дуже велике значення для країни загалом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Динамічне поглиблення процесів регіоналізації розвитку є безумовною характеристикою сучасних умов господарювання у реальному секторі економіки. Одним з основних потужних факторів розвитку агропродовольчої сфери є природно-ресурсний потенціал регіону. Сталий розвиток агропродовольчої сфери нерозривно пов'язаний з екологічною сталістю, яка включає в себе стан земельних ресурсів та інших складових навколишнього середовища. Однак протягом останніх років все очевиднішою стає еко-

логічна незбалансованість сільськогосподарського виробництва, що призводить до посилення руйнівних тенденцій у використанні найціннішого багатства українського народу – землі. Негативний вплив на довкілля, спричинений сільськогосподарським виробництвом, пов'язаний як із виснаженням природних ресурсів, так і з забрудненням в результаті застосування отрутохімікатів та мінеральних добрив. Так, за останні сорок років у світі при підвищенні врожайності зернових культур майже у 2,5 рази використання мінеральних добрив зросло більш ніж вдвітьох, а пестицидів – багаторазово. Розораність сільськогосподарських угідь в середньому по країні перевищує 80%. Значно розширилися площі засолених, закислених і техногенно забруднених сільськогосподарських угідь, а їх родючість знизилася до критично низького рівня. Загалом тільки один з кожних десяти гектарів має нормальний екологічний стан. Енерго-, земле- і водосемність українського агропродовольчого виробництва в 3–5 разів вища, ніж у країнах Західної Європи та Північної Америки [4, с. 335].

Однією з найгостріших проблем України є проблема відтворення людського потенціалу в агропродовольчій сфері. Процеси депопуляції та зниження якісних параметрів людських ресурсів України пов'язані з демографічною кризою, поширеністю хвороб, високою смертністю, низькою тривалістю життя. Узагальненим критерієм соціальної складової сталого розвитку є рівень життя населення. Тут важливо зрозуміти, що він не зводиться до меж доходів і рівня споживання, а включає умови праці і побуту, обсяг і структуру робочого і вільного часу, характеристики культурного, освітнього рівня населення, здоров'я, демографії та економічної ситуації.

За трактуванням О. Попової, сталий розвиток агропродовольчої сфери – це системні, орієнтовані на інтереси і потенціал людини, соціуму й суспільства загалом адаптивні за природою та якісні за суттю цілеспрямовані зміни, що супроводжуються підвищенням еколого-економічної ефективності, соціально-економічної прогресивності та екологічної стійкості як щодо попередніх інваріантних станів, так і щодо досягнення раціональних моделей сталості на різних етапах еволюційного розвитку [5, с. 75].

Основними складовими сталого економічного розвитку агропродовольчого виробництва є стабільне зростання його обсягів, структурна збалансованість, екологічність, економічна та соціальна ефективність. Відповідно до цього ідентифікувати розвиток галузі з позиції її економічної сталості можна з урахуванням таких характеристик, як:

- динаміка обсягів виробництва та їхня коливість;
- співвідношення тваринництва і рослинництва;
- структура посівів та тваринництва;
- комплексність використання ресурсів території (регіональна спеціалізація, що відповідає біокліматичному та організаційно-господарському потенціалу території);
- питомий випуск продукції;
- рівень диверсифікації видів економічної діяльності на селі;
- рівень заробітної плати зайнятих у сільському господарстві;
- частка органічного землеробства;
- рівень використання природоохоронних і ресурсозберігаючих технологій, зокрема, у сфері утилізації відходів [6, с. 64].

Внутрішня економічна сталість агропродовольчої сфери регіону забезпечується наявністю необхідних виробничих ресурсів та ефективним їх використанням, оптимізацією розмірів підприємств харчової промисло-

вості, пропорційним розвитком рослинницької, тваринницької й переробних галузей, а також інфраструктурних і обслуговуючих підрозділів.

Однією з найважливіших проблем агропродовольчої сфери є нестабільність її функціонування. Загальновідомо, що сталий розвиток агропродовольчої сфери має циклічний характер. На основі дослідження теорій циклів можна відзначити, що він нараховує три фази: стабілізаційний розвиток (стимулювання економічного зростання), підтримуваний розвиток (створення економічних умов для сталого розвитку), сталий розвиток (сталій еколого-економічний розвиток суспільства). Активізація інноваційної діяльності є необхідною формою забезпечення сталого розвитку агропродовольчої сфери. Умовами і факторами, що сприяють інноваційному розвитку агропродовольчої сфери, є наявність природних ресурсів, значний науково-освітній потенціал, емний внутрішній продовольчий ринок, можливість виробляти екологічно безпечні та натуральні продукти харчування. Інноваційна діяльність у агропродовольчій сфері має відповідну специфіку, слід всебічно враховувати її вплив на земельний фонд, природно-ресурсний потенціал, живі організми тощо.

Нині ключовими напрямками наукових досліджень в агропродовольчій сфері у світі визнаються біо- і нанотехнології, генетика, мікробіологія, ресурсозбереження, екологізація та інформатизація агропродовольчого виробництва, його адаптація до ймовірних змін у природних умовах (зокрема, до прогнозованих змін клімату), удосконалення економічних механізмів функціонування виробництва й ринку, створення та впровадження нових форм і методів управління агропродовольчою сферою.

Важливим фактором сталого розвитку агропродовольчої сфери є інтеграція між сільським господарством і харчовою промисловістю, що створює сприятливі умови для узгодженої економічної та науково-технічної політики підприємств, що входять до об'єднання, але є юридично самостійними. Розвиток інтеграційних процесів, що згладжує нееквівалентний обмін у агропродовольчій сфері, дає змогу комплексно вирішувати проблеми цієї сфери як системи.

Усвідомлення світовою спільнотою зростаючої екологічної загрози внаслідок інтенсивного ведення землеробства стимулювало розробку альтернативних моделей господарювання, які б краще відповідали життєвим інтересам суспільства. Саме такою моделлю стало органічне землеробство, яке останнім часом забезпечує зростаючий світовий ринок сертифікованими, здоровими, безпечними продуктами харчування [7, с. 258]. Перевагою органічного сільського господарства є те, що воно з давніх часів використовується як система землеробства і пристосоване до багатьох кліматичних зон і місцевих умов. За рахунок того, що при органічному землеробстві використовуються лише органічні матеріали (добрива, засоби захисту рослин тощо), збільшується вміст органічних речовин у ґрунті. Як наслідок, при цьому у ґрунті за рахунок дії природних факторів залишається набагато більше вологи, ніж під час використання традиційної системи землеробства. Таким чином, під час використання системи органічного землеробства можна певною мірою нівелювати дію природних факторів, що особливо важливо в умовах глобальних змін кліматичних умов. Ситуація на світових ринках продовольства свідчить про зростаючу зацікавленість споживачів в здоровому та повноцінному харчуванні разом з безпосереднім внеском в збереження природного довкілля. В ЄС розвиток органічного землеробства стимулюється через розвинену інфраструктуру, а виробники та споживачі високо оцінюють переваги органічного сільського господарства.

Сталий розвиток виступає фундаментальним принципом, який повинен підтримувати агропродовольчу політику як утеперішній час, так і в майбутньому в напрямі створення соціо-еколого-економічних територіальних систем, які протидіють антропогенному перенавантаженню та зберігають природний потенціал для сільського господарства, харчової промисловості, рекреаційної та туристичної діяльності тощо. В цьому сенсі сталий розвиток в розумінні науковців характеризується такими незалежними складовими, як економічна ефективність, екологічна безпека та соціальна справедливість. Але існує інша точка зору, що спростовує тезу про незалежність означених складових. Адже для багатьох країн, що розвиваються, економічне зростання має пріоритет перед вирішенням екологічних проблем. Тому концепцію «трьох стовпів» об'єктивно замінить концепція «потрійної спіралі», яка обґрунтовує взаємне посилення (синергію) всіх аспектів розвитку. Такий висновок підказують господарська практика та бізнес [8, с. 165].

Між тим бізнес активізує свою діяльність тільки у разі перспективи отримання прибутку та економічної доцільності тих чи інших екологоорієнтованих рішень. Саме такі ініціативи знизу активізують регуляторну діяльність зверху, яка формує правове поле розвитку будь-яких екологічних ініціатив. Яскравий приклад – вибуховий ріст альтернативної енергетики та виробництва екологічно чистих продуктів харчування. Але ж такі практики потрібно підтримувати з боку держави [8, с. 168].

Південний регіон об'єднує три області півдня України, а саме Миколаївську, Одеську та Херсонську. Ще з початку ХХ ст. південь України був регіоном товарного землеробства. Нині він налічує найбільшу кількість орних земель в Україні. Місце розташування регіону в межах Причорноморської низовини зумовило перевагу на всій її території степових ландшафтів. Агропродовольча сфера відіграє особливу базову роль у економіці досліджуваного регіону. Помірний клімат, чорноземні ґрунти в поєднанні з великою кількістю сонячних днів у році (вегетативний період – 200 днів) створюють сприятливі умови для вирощування зернових культур, овочів, розвитку садівництва і виноградарства. Значна роль багатопрофільного сільського господарства Південного регіону та високорозвинутої багатогалузевої харчової промисловості.

На нашу думку, у регіоні має формуватися власна політика щодо орієнтації перспективних стратегій на засадах сталого розвитку. Найкращим варіантом запровадження сталого розвитку агропродовольчої сфери у регіоні було б його виокремлення в самостійну стратегію розвитку, яка б одночасно забезпечила збалансованість у регіоні економічної, соціальної та екологічної політики, які зараз формуються та реалізуються як окремі системи, а також як структурні складові регіональних стратегій та угод регіонального розвитку.

Основні пріоритети забезпечення сталого розвитку агропродовольчої сфери Південного регіону представлені в таблиці 1.

Таблиця 1

Стратегічні складові забезпечення сталого розвитку агропродовольчої сфери Південного регіону*

Стратегічні складові	Сутність стратегічних складових
Мета	Метою є забезпечення сталого розвитку агропродовольчої сфери Південного регіону на засадах збалансування відносин між її соціальною, екологічною та економічною складовими.
Стратегічні цілі	<ul style="list-style-type: none"> – забезпечення населення регіону якісними та доступними продуктами харчування, а харчової промисловості – відповідною сировиною у необхідній кількості; – задоволення підприємницьких інтересів суб'єктів господарювання агропродовольчої сфери; – збалансоване природокористування; – забезпечення зайнятості та підвищення рівня доходів населення, що працює в агропродовольчій сфері; – інтеграція агропродовольчої сфери регіону до загальнодержавних та європейських ринкових процесів.
Цільові орієнтири реалізації стратегічних складових	<ul style="list-style-type: none"> – збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської і харчової продукції, на якій спеціалізується регіон; – розширення виробництва екологічно чистої та органічної продукції; – впровадження ресурсозберігаючих та ресурсовідновлюючих технологій; – зменшення кількості відходів та забруднюючих речовин, утилізація відходів на основі використання їх як вторинних енергетичних ресурсів; – введення систем оборотного водокористування; – підвищення рівня зайнятості і якості життя сільського населення регіону.
Пріоритетні напрями досягнення стратегічних цілей	<ul style="list-style-type: none"> – збалансування структурно-функціональної організації підприємств агропродовольчої сфери регіону, зокрема збільшення кількості сімейних кооперативів та середніх господарств; – формування і функціонування агропродовольчих кластерів; – збалансування процесів екологічного відтворення природно-ресурсного потенціалу агропродовольчої сфери за рахунок оптимального поєднання принципів і механізмів державного регулювання та ринкового саморегулювання; – розвиток інфраструктури сільських населених пунктів.
Механізми реалізації стратегічних складових	Стратегічні складові забезпечення сталого розвитку агропродовольчої сфери доцільно реалізовувати шляхом виконання Стратегії економічного та соціального розвитку Одеської, Миколаївської та Херсонської областей на період до 2020 р. Необхідною є розробка інших документів, зокрема цільових програм сталого розвитку регіону загалом та територіальних районів зокрема, які також будуть спрямовані на практичну реалізацію стратегічних цілей та складових забезпечення сталого розвитку агропродовольчої сфери.
Моніторинг та оцінка ефективності реалізації стратегічних складових	Моніторинг та оцінювання ефективності реалізації стратегічних складових слід проводити обласним та районним державним адміністраціям із залученням наукових установ, неурядових організацій, незалежних експертів, громадськості для забезпечення об'єктивності та неупередженості моніторингу.

Джерело: розроблено автором на основі наукового джерела [10]

Агропродовольча сфера є складною, багатоконпонентною і багаторівневою системою, а також є у світі одним з найбільших споживачів природних ресурсів та основним джерелом забезпечення розвитку суспільства. З етимології словосполучення «агропродовольча сфера» очевидно поєднання галузевого і територіального аспектів. Вона відіграє особливу базову роль в економіці досліджуваного регіону. У ній зайнято близько 35% усіх працюючих у галузі матеріального виробництва, зосереджено більш ніж 20% усіх виробничих фондів і створюється майже 15% валової продукції [8, с. 172]. Проте тут накопичилось багато проблем, пов'язаних з міжгалузевими відносинами, відновленням деградованого земельного потенціалу, стримуванням зростаючого безробіття сільського населення. Всі вони потребують поетапного та невідкладного вирішення, передусім на регіональному рівні. Забезпечення сталого розвитку агропродовольчої сфери через її багатогранність можливе лише на основі системного підходу, що передбачає комплексне дослідження завдань, факторів і шляхів розвитку у їх взаємозв'язку, розробку альтернативних варіантів рішень і здійснення найдоцільніших з них.

Висновки. Результати проведеного дослідження показали, що вагомим і впливовим чинником сучасного світового розвитку є посилення тенденцій до регіоналізації. Слід проводити диференційовану регіональну політику сталого розвитку агропродовольчої сфери, виходячи з принципів «розумної спеціалізації». Оскільки в площині національної безпеки проблема продовольчого забезпечення належить до пріоритетних, перш за все необхідно запровадити дієві інструменти стимулювання розвитку агропромислового виробництва регіонів як ключову умову підвищення їх конкурентоспроможності. Сталий розвиток агропродовольчої сфери має бути організований як процес гармонізації продуктивних сил, забезпечення гарантованого задоволення адекватно необхідних потреб всіх членів суспільства за умови збереження й поетапного відтворення цілісності навколишнього середовища, забезпечення рівноваги між потенціалом природи і вимогами людей теперішніх і майбутніх поколінь. До того ж сталість функціонування агропродовольчої сфери позитивно впливає на інші сектори економіки та соціально-економічний стан держави загалом.

Список використаних джерел:

1. Преснякова Д. О дефинициях «устойчивость» и «устойчивое развитие» в экономической науке / Д. Преснякова // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. – № 8 (030). – С. 129–132.
2. Харічков С. Змістовні акценти стратегічного бачення моделі сталого розвитку України / С. Харічков // Економічні інновації. – 2013. – Вип. 53. – С. 316–321.
3. Наше спільне майбутнє. Доповідь Всесвітньої комісії з питань довкілля та розвитку, 1987 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.un.org/ru/ga/pdf/brundtland.pdf>.
4. Мельник Л. Забезпечення сталого розвитку еколого-економічних систем агропродовольчої сфери на основі механізмів самоорганізації / Л. Мельник, О. Шкарупа // Сталий розвиток та безпека агропродовольчої сфери України в умовах глобалізаційних викликів : [монографія] / [О. Павлов, М. Хвесик, В. Юрчишин та ін.] ; за ред. О. Павлова. – О. : Астропринт, 2012. – С. 335–348.
5. Попова О. Агросфера: соціоекономічний зміст і засади сталого розвитку / О. Попова // Економіка України. – 2012. – № 5. – С. 73–84.
6. Шубравська О. Розвиток аграрного господарювання України на засадах сталого господарювання / О. Шубравська // Економіка і прогнозування. – 2014. – № 2. – С. 62–72.
7. Милованов С. Органічне сільське господарство: перспективи для України / С. Милованов // Посібник українського хлібороба. – 2009. – Вип. 3. – С. 257–260.
8. Купінець Л. Потенціал екологізації агропродовольчого сектору економіки України / Л. Купінець // Економічні інновації. – 2014. – Вип. 57. – С. 165–178.
9. Загальна інформація про регіон. Херсонська торгово-промислова палата [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tpp.ks.ua/khersonskij-region.html>.
10. Лопатинський Ю. Детермінанти сталого розвитку аграрних підприємств : [монографія] / Ю. Лопатинський, С. Тодорюк. – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2015. – 220 с.

Анотація. В статтю обосновані концептуальні основи і освітлені результати досліджень основних проблем формування устійливого розвитку агропродовольчественної сфери регіону. Проаналізовані необхідні умови досягнення устійливого розвитку агропродовольчественної сфери регіону. Акцентовано увагу на сучасних особливостях господарювання в агропродовольчественній сфері. Приведені основні складові устійливого розвитку агропродовольчественної сфери. Охарактеризована внутрішня економічна устійливість агропродовольчественної сфери регіону.

Ключевые слова: устійливе розвиток, агропродовольчественна сфера, регіон, продовольчественна безпека, органічна продукція.

Summary. In the article the conceptual framework and results of the studies highlight the major problems of formation of sustainable agro-food sphere of the region. Analyzed the conditions necessary to achieve sustainable development of agro-food sector in the region. The attention to the peculiarities of modern management in the agri-food sector. The main components of the sustainable development of agro-food sector. Characterized domestic economic stability of agro-food sector in the region.

Key words: sustainable development, agro-food sector, region, food safety, organic products.

Сас Х. І.

аспірант

ДВНЗ «Університет банківської справи»

Sas K. I.

Postgraduate Student

Higher State Educational Institution "Banking University"

РОЛЬ І ЗНАЧЕННЯ АНТИКРИЗОВИХ СТРАТЕГІЙ ДЛЯ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

ROLE AND SIGNIFICANCE OF ANTI-CRISIS STRATEGY FOR COMMERCIAL BANKS

Анотація. У статті розглянуто теоретико-методологічні основи антикризового стратегічного управління, які спрямовані на подолання кризових станів. Детально проаналізовано понятійний апарат. Виокремлено загальні принципи та завдання антикризового управління та стратегій у комерційному банку. Для підвищення ефективності стратегічного управління банку запропоновано і детально розглянуто шляхи та заходи з реалізації антикризової стратегії економічної безпеки банківської системи України.

Ключові слова: стратегія, антикризове управління, антикризова стратегія, безпека банківської сфери, криза.

Постановка проблеми. Останніми роками фінансова система загалом та банківська система зокрема змінюються надзвичайно динамічно. І дуже важливим є те, щоб банки так само швидко трансформувались під нові вимоги та якісно відповідали усім економічним процесам, які бурхливо розвиваються та стають щоразу складнішими.

Період економічної нестабільності чітко дав зрозуміти, що наявний набір інструментів у роботі комерційних банків є неактуальним, тобто недостатнім для протистояння та відновлення після кризи, для повернення на докризовий рівень, для утримання конкурентних умов для сталого економічного зростання та фінансової стабільності.

Досвід показує, що у період кризового стану у вітчизняних банках використовуються лише деякі антикризові інструменти та робляться деякі кроки для втримання рівня ліквідності, управління проблемними активами та капіталізації банків. Названі процеси не були систематизовані, здебільшого були відсутні комплексне бачення та стратегія реалізації антикризових заходів, що не приносило очікуваних результатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою організації ефективного антикризового управління банками та банківською системою займається чимало вітчизняних вчених, серед яких слід назвати таких, як Н. Гребеник, Г. Карчева, В. Вовк, Н. Версаль, В. Коваленко, О. Крухмаль, В. Міщенко, К. Раєвський, Т. Смовженко. Питання вибору стратегії антикризового управління досліджували також М. Білик, І. Бланк, В. Василенко, В. Гець, Л. Лігоненко. До вивчення цих проблемних питань долучились і зарубіжні вчені, а саме А. Грязнова, Ф. Мишкін, А. Муричев, О. Тавасієв, Г. Шиназі. Проте через швидкий розвиток світової економічної системи, фінансову та політичну нестабільність всередині країни та постійно нові виклики це питання не втрачає своєї актуальності і потребує постійного доопрацювання.

Метою статті є висвітлення основ стратегії антикризового управління у комерційних банках.

Виклад основного матеріалу. Управління банком – це складна, багатогранна та багаторівнева система, котра об'єднує в собі різні сфери роботи. Тому важливим питанням є безпека і стабільність усіх процесів, що відбуваються у банку.

На 1 листопада 2016 року в Україні, згідно з даними Національного банку України, налічується 100 комерційних банків, що на 63 одиниці менше, ніж на 1 січня 2015 року (163 банки). Загальні активи всіх банків склали 1 трильйон 254 мільярдів гривень, що на 4,7% менше, ніж роком раніше (1,316 трлн. грн. на 1 січня 2015 року).

Банківська система України вже другий рік поспіль є збитковою. У 2015 році сукупно усі банки в Україні зазнали збитків на 66,6 мільярдів гривень, а це майже на 26% більше, ніж у 2014 році, а саме 52,9 млрд. грн. [1]. Упродовж 2014–2016 років 82 банки були виведені з ринку, 20 з яких займалися відмиванням грошей. За 2016 рік ринок покинуло 17 банківських установ, зокрема чотири банки за непрозору структуру власності, три – за порушення банківського законодавства у сфері фінансового моніторингу (ліквідація). Два банки обрали шлях самоліквідації.

Надалі Національним банком проводиться активна політика очищення ринку. Раніше було передбачено, що кожен банк повинен збільшити свої капітали до 300 мільйонів гривень у найшвидші терміни (до кінця цього року) [7]. З одного боку, це дасть змогу банку підвищити свою фінансову стійкість та здатність протистояти ризикам, проте з іншого – надалі підірватиме довіру вкладників тих банків, які не справлятимуться із завданням НБУ. Тому що буде багато банків, акціонери яких не зможуть наростити капітали, через що їх чекатиме процес злиття або вихід з ринку.

Сьогодні дуже важливим є залучення усіх антикризових інструментів задля збереження довіри населення і на рівні банку, і на рівні НБУ. Ключове завдання полягає не тільки в тому, щоб забрати з ринку десятки банків, але й в тому, щоб провести активну роз'яснювальну роботу, щоб населення розуміло, що відбувається з банками, яку мету має ця перебудова.

Відчутною прогалиною стратегічного антикризового менеджменту є відсутність системності, чіткого окреслення його інструментів та конкретних цілей [8].

Безпосередньо процес антикризового управління повинен передбачати послідовність, своєчасність прийняття рішень менеджерами та їх адаптованість у процесі життєдіяльності банківської установи.

Антикризове управління охоплює всі основні та другорядні системи управління, оскільки вони не працюють ізольовано, а в тандемі одна з одною. Основна мета антикризового управління полягає в узгодженості та координації дій між цими системами, створенні відповідних умов для їхньої спільної злагодженої роботи [2].

Антикризове управління у своїй роботі переслідує такі завдання:

- аналіз зовнішнього середовища;
- оцінка внутрішнього потенціалу;
- вибір актуальної стратегії його розвитку;
- глибокий аналіз причин виникнення кризових ситуацій в економіці і в конкретних ділянках роботи банку;
- аналіз фінансово-економічного стану комерційного банку, найчастіше для подальшого вибору найефективніших методів оздоровлення;
- реструктуризація сфер діяльності;
- бізнес-планування фінансової підтримки, оздоровлення банківської установи;
- процедура антикризового управління, контроль за їхнім виконанням.

Поняття «антикризове управління» саме по собі не має чіткого визначення, багато науковців трактують його по-своєму, проте в кожному варіанті визначення є сенс.

Антикризове управління потрібно створювати і одразу вводити в дію на рівні менеджменту організації. Таке антикризове управління передбачає:

- розробку стратегій, що дають змогу досягати конкурентних переваг на ринку, враховуючи ризики;

- формування антикризової команди менеджерів, реалізація програми щодо недопущення кризи чи оздоровлення установи під час виходу з кризи;

- проведення заходів, спрямованих на залучення фінансових ресурсів і реструктуризацію кредиторської заборгованості;

- своєчасне вирішення конфліктів і вибір найефективнішої кадрової політики;

- створення системи прогнозування та попередження кризових явищ.

Важливу роль орієнтиру для прийняття ключових рішень виконує стратегія банку, тобто вона є основою всіх дій. Антикризова стратегія входить до складу стратегічного набору банку.

Загалом стратегія – це комплекс базових рішень, спрямованих на досягнення генеральної мети фірми і вихідних з оцінки ринкової ситуації і власних можливостей, а також інших факторів і сил навколишнього середовища [3].

Антикризові стратегії – це стратегії, основним завданням яких є оптимізація роботи банку в умовах спаду, зниження основних фінансових показників діяльності корпорації і загрози для банкрутства. Такі стратегії включають систему заходів у сферах планування, управління персоналом, фінансів, відносин із групами підтримки, юридичних та інших заходів з метою збереження від банкрутства. Також завданням є створення таких умов роботи, щоб швидко і ефективно оздоровити проблемний банк.

До переліку основних принципів, на основі яких створюється антикризова стратегія, відносяться забезпечення досягнення цілей антикризового управління; орієнтація

Таблиця 1

Узагальнені поняття антикризового управління

Автор	Визначення поняття	Ключова ознака
Л. Лігоненко, М. Тарасюк та О. Хіленко	Спеціальне, постійно організоване управління, спрямоване на найбільш оперативне виявлення ознак кризового стану та створення відповідних передумов для його своєчасного подолання з метою забезпечення відновлення життєдіяльності окремого підприємства, недопущення його банкрутства і ліквідації.	Оперативне управління
Е. Коротков	Система управління, яка має всебічний характер та спрямована на попередження і усунення несприятливих для бізнесу явищ з використанням наявних ресурсів та потенціалу виживання або реалізації спеціальних процедур (таких як санація, реструктуризація, банкрутство, ліквідація).	Всебічний характер
А. Кузнєцова, В. Джулай	Постійно діючий специфічний вид управління, спрямований на попередження можливих ускладнень у діяльності банку, нейтралізацію кризових явищ і забезпечення його подальшого функціонування та розвитку шляхом вчасного вжиття адекватних управлінських рішень й ефективного використання внутрішніх ресурсів.	Постійне превентивне управління
В. Міщенко	Мікроекономічна категорія, що характеризує виробничі відносини, що складаються на рівні підприємства під час його оздоровлення.	Взаємовідносини під час виходу з кризи
В. Вовк	Комплекс заходів щодо виявлення факторів виникнення, профілактики, своєчасної діагностики, попередження і нейтралізації кризових явищ, спрямований на досягнення цілей діяльності комерційного банку	Безперервна робота задля досягнення поставлених цілей

Джерело: розробка автора на основі джерел [2–5]

Таблиця 2

Визначення поняття «антикризова стратегія»

Автор	Визначення поняття
Н. Юрик	План дій на відповідний період часу, який дає змогу максимальною мірою уникнути небезпечних ситуацій і спрямувати підприємство на шлях зростання і зміцнення позицій на ринку.
С. Телін	Інструмент вирішення суперечності в процесі розвитку підприємства в умовах прояву кризи або її загрози під час дії кризоутворюючих чинників на базі обмежених ресурсів.
В. Король	Довгостроковий курс розвитку підприємства; перелік способів досягнення визначеної мети, який формується на основі власних інтересів і в межах власної політики.

Джерело: розроблена автором на основі наукового джерела [5]

Етапи створення антикризової стратегії

№ етапу	Назва	Характеристика
1	Визначення місії	Формування місії, яка окреслює успішну роботу банківської установи в динамічних умовах зовнішнього середовища і за певних внутрішніх особливостях банку.
2	Аналіз середовища бізнесу та виявлення причини кризи	Менеджмент банку здійснює дослідження зовнішнього і внутрішнього середовища, його компонентів. З усіх виділяє ті, які дійсно мають практичне значення. Також проводяться збір і відстеження інформації про ці компоненти, оцінюється реальний стан банку. З'ясовуються причини кризового стану.
3	Стратегічний аналіз	Менеджмент банку порівнює цілі з результатами дослідження факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, які перешкоджають досягненню очікуваних показників, визначає розрив між ними. З використанням методів стратегічного аналізу й планування формуються тактичні кроки та стратегічні альтернативи для подолання кризи.
4	Вибір альтернативної стратегії	На основі стратегічних планів розробляються та впроваджуються кроки оперативного реагування. Розробка актуальних антикризових заходів в рамках антикризової стратегії.
5	Реалізація планів і контроль результатів	Упровадження певної антикризової стратегії шляхом реалізації заходів, аналіз їхньої результативності й ефективності, оперативне коригування в разі необхідності.

на проблеми, які потребують свого розв'язання, а не на зовнішні ознаки їх прояву; забезпечення відповідності антикризової стратегії наявним та можливим до мобілізації ресурсам, зокрема часовим обмеженням антикризового процесу; обґрунтованість; колегіальність прийняття рішень; професійність; максимізація результативності антикризових заходів; оптимізація співвідношення результативності антикризових заходів та ризику їх реалізації.

Важливим аспектом антикризового управління є вибір найбільш прийнятної стратегії з усіх можливих з огляду на обмеження часових, фінансових, людських та інших ресурсів.

Процес реалізації стратегій антикризового управління, як і стратегії розвитку банку, відбувається на різних рівнях його організаційної структури (на рівні банку, на рівні підрозділів та на функціонально-операційному рівні). На основі цього виділяють такі три типи стратегій антикризового управління:

1) корпоративна стратегія антикризового управління банком (розробляється для всього банку, тобто для усіх напрямів та сфер його діяльності);

2) ділова стратегія (носить довгостроковий характер і покликана забезпечити конкурентні переваги банку та окремих підрозділів);

3) функціональна стратегія (визначається та реалізується функціональними підрозділами банку на основі корпоративної та ділової стратегії антикризового управління).

Процес створення та реалізації стратегії є тривалим та непростим. Він включає кілька важливих етапів, якість зробленої роботи на яких буде впливати на ефективність кінцевого результату. У таблиці 3 наведені основні етапи.

Вибір стратегії для управління кризою повинен бути пристосований до специфічних умов країни. Специфічні фактори країни містять причини кризи, макроекономічні умови та перспективи країни, фінансове становище банківської системи, ризик внутрішнього та зовнішнього поширення, доступність інструментів подолання кризової ситуації.

Наявність ефективної антикризової стратегії дає змогу банку приймати усвідомлені та цілеспрямовані тактичні рішення, узгоджувати дії різних підрозділів банку, своє-

часно виявляти проблеми у поточній діяльності та закрити імідж банку серед реальних та потенційних клієнтів, партнерів та контрагентів [7].

Антикризова стратегія повинна мати чітко сформувану мету, бути комплексною, тобто охоплювати усі сфери діяльності банку, використовувати усі зовнішні та внутрішні ресурси та фактори діяльності і насамперед розв'язувати гострі проблеми, які існують в банківській установі.

Ефективність процесів антикризового управління визначається здатністю банку як соціально-економічної системи до самоорганізації. Формуючи механізми самоорганізації, головну увагу слід приділяти соціальному аспекту управління: «менеджмент має бути спрямованим на людину, на те, щоб зробити людей спроможними до спільних дій, а їхні зусилля – більш ефективними». У процесі реалізації антикризового управління основну увагу також слід приділяти формуванню такої кадрової політики, яка б забезпечувала розкриття й реалізацію потенціалу банку для досягнення поставлених цілей у процесі антикризового управління.

Висновки. Будь-яку ситуацію, в якій банківська установа не встигає підготуватися до змін, можна вважати кризовою. Стратегія створена для ефективної адаптації до змін навколишнього середовища. Зовнішні умови навколишнього середовища змінюються швидко. Тому за допомогою антикризового управління випереджати вплив набагато ефективніше, ніж боротись з впливом щодо усунення наслідків.

Таким чином, стратегія антикризового розвитку чи управління має включати два типи стратегії: стратегію подолання кризи й стратегію недопущення кризи. За такої умови стратегічне антикризове управління буде симбіозом оперативного менеджменту, що включає контроль поточної ситуації на основі постійного моніторингу внутрішнього й зовнішнього середовища, вибір і реалізацію стратегії подолання кризи й стратегічного управління, що включає прогнозування ситуації в майбутньому на основі постійного моніторингу внутрішнього й зовнішнього середовища, вибір і реалізацію стратегії недопущення кризи [5; 6].

Список використаних джерел:

1. Основні показники діяльності банків України / Офіційний веб-сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798.
2. Іванюта С. Антикризове управління підприємством / С. Іванюта. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 288 с.

3. Корягин Н. Антикризисное управление : [учебник и практикум для академического бакалавриата] / Н. Корягин. – М. : Юрайт, 2016. – 367 с.
4. Польова О. Вибір стратегії антикризового управління підприємством / О. Польова // Ефективна економіка. – 2015. – № 11. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4597>.
5. Литовченко О. Вибір та обґрунтування стратегії антикризового управління підприємством / О. Литовченко // БІЗНЕСІН-ФОРМ. – 2012. – № 12. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://business-inform.net/pdf/2012/12_0/308_312.pdf.
6. Воробйова О. Стратегічні аспекти антикризового управління / О. Воробйова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://donduet.edu.ua/docs/vestnik/2006/Vest_TIR_\(21\).../vorobeva.doc](http://donduet.edu.ua/docs/vestnik/2006/Vest_TIR_(21).../vorobeva.doc).
7. Манжос С. Особливості формування ефективної антикризової стратегії банку / С. Манжос // Фінанси. – 2013. – № 3 (46).

Анотация. В статье рассмотрены теоретико-методологические основы антикризисного стратегического управления, направленные на преодоление кризисных состояний. Детально проанализирован понятийный аппарат. Выделены общие принципы и задания антикризисного управления и стратегий в коммерческом банке. Для повышения эффективности стратегического управления банка предложены и подробно рассмотрены пути и меры по реализации антикризисной стратегии экономической безопасности банковской системы Украины.

Ключевые слова: стратегия, антикризисное управление, антикризисная стратегия, безопасность банковской сферы, кризис.

Summary. The article examines the theoretical and methodological bases of strategic management, aimed at overcoming the crisis. The conceptual apparatus was analyzed in details. General principles and objectives of crisis management are emphasized by author. The authors also proposed and reviewed in detail ways and actions to support anti-crisis strategy of economic safety of the banking system of Ukraine. The main objective to improve the efficiency of the strategic management of the bank.

Key words: strategy, crisis management, crisis strategy, safety of the banking sector, crisis.

УДК 35.073(477)

Севостьянова Г. С.

аспірант

Науково-дослідного центру
індустріальних проблем розвитку
Національної академії наук України

Sevostjanova G. S.

Postgraduate of Research Center for industrial
Development Problems of
National Academy of Sciences of Ukraine

СУЧАСНИЙ СТАН НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УКРАЇНІ

CURRENT SITUATION OF LEGISLATIVE BASIS OF PROVIDING PUBLIC PURCHASES IN UKRAINE

Анотація. Стаття присвячена вивченню та аналізу стану нормативно-правового забезпечення публічних закупівель в Україні. Узагальнено нормативно-правове підґрунтя здійснення публічних закупівель в Україні, зроблено аналіз Закону України «Про публічні закупівлі» № 922-VII, який передбачає переведення всіх тендерів в електронну систему закупівель. Автором розглянуто та проаналізовано основні зміни, внесені до Закону № 922, позитивні наслідки та наявні ризики. Загалом від впровадження Закону № 922 спостерігається позитивний ефект в частині прозорості та відкритості на кожній стадії закупівель, зменшення корупційних ризиків за рахунок легкої контрольованості з боку громадськості та значний економічний ефект від проведення як тендерів, так і допорогових закупівель.

Ключові слова: публічні закупівлі, тендер, нормативно-правова база, корупційні ризики, прозорість.

Постановка проблеми. Одним із основних векторів міжнародного співробітництва України є євроінтеграційний напрям. Євроінтеграція – це поступовий процес, який вимагає виконання від України певних умов, які пов'язані перш за все з імплементацією вітчизняного законодавства до європейських стандартів, адаптацією та зміною згідно з міжнародними нормами та правилами. Важливою уваги

також заслуговує реформа державних закупівель, яка набула ребрендингу «публічні закупівлі». Основним завданням реформування сфери публічних закупівель є впровадження ефективної системи закупівель відповідно до принципів і підходів, які застосовуються європейським країнами, та потужної нормативно-правової бази, що має забезпечити ефективність та прозорість процедури закупівель.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання нормативно-правового забезпечення державних закупівель у своїх роботах розглядали такі науковці, як О. Юдіцький, О. Критенко, М. Письменна, М. Бублій, К. Починок, О. Шатковський, Г. Файвеш, Я. Петруненко, О. Підмогильний, Л. Пісмаченко, І. Влялько. Проте постійні зміни у сфері державних закупівель та активні дії Уряду у напрямі інтеграції з Європейським Союзом спонукають до нового аналізу та оцінки нормативно-правового забезпечення системи закупівель.

Метою статті є аналіз сучасного стану нормативно-правового забезпечення системи публічних закупівель України в контексті євроінтеграції та надання пропозицій щодо його подальшого удосконалення.

Вклад основного матеріалу. Законодавство у сфері публічних закупівель виступає фундаментальною основою, яка визначає принципи, поняття та процедури під час закупівлі товарів, робіт та послуг для суспільних потреб.

З часів взяття курсу на євроінтеграцію, а саме з підписання у березні 1994 року Угоди про партнерство та співробітництво (УПС) між Україною, Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами, до теперішнього часу реформування системи державних закупівель, а отже, й зміни нормативно-законодавчої бази, проходили під значним впливом євроінтеграційних процесів. Важливим нормативно-правовим документом, який визначив напрям та критерії розвитку не тільки системи публічних закупівель, але й загалом усіх сфер соціального, економічного та політичного життя стала Угода про асоціацію

між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони (далі – Угода про асоціацію).

Основні умови Угоди про асоціацію знайшли своє відображення в Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» [4], в якій закріплено за вектором розвитку реалізації державних реформ реформу у сфері здійснення державних закупівель.

На виконання статті 152 Угоди про асоціацію розпорядженням КМУ від 24 лютого 2016 року № 175-р затверджено Стратегію реформування системи публічних закупівель («дорожню карту») (далі – Стратегія) [4] і план заходів. Стратегія передбачає п'ять основних напрямів реформування системи публічних закупівель:

- 1) гармонізація національного законодавства з правилами Європейського Союзу шляхом імплементації положень директив ЄС до національного законодавства;
- 2) розвиток інституційної структури, вдосконалення й оптимізація функцій контролюючих органів;
- 3) розвиток електронних закупівель;
- 4) навчання та професіоналізація у сфері державних закупівель;
- 5) міжнародне співробітництво у сфері державних закупівель [3].

Сучасний стан нормативно-правового забезпечення публічних закупівель наведено на рис. 1.

План заходів щодо реалізації Стратегії містить детальний план дій до 2022 року включно із зазначенням відповідальних органів, строків виконання по рокам, джерел фінансування, очікуваних результатів, а також п'ять етапів реформування, перший із яких – це імплементація положень, передбачених статтею 150 Угоди про асоціацію, з другого по п'ятий – адаптація законодавства України до правил ЄС відповідно до умов Угоди про асоціацію.

Відповідно до Загальнодержавної програми адаптація законодавства України до законодавства ЄС – це процес зміни нормативно-законодавчої бази України згідно з правовою системою ЄС. Метою адаптації законодавства України до законодавства ЄС є досягнення відповідності правової системи України правовій системі ЄС з урахуванням критеріїв, що висуваються ЄС до держав, які планують вступити до нього [3].

З процесом адаптації законодавства у сфері публічних закупівель з європейським правом пов'язане не тільки створення правової бази для майбутнього вступу до ЄС, але й досягнення інших цілей, а саме відкриття ринку ЄС для вітчизняних підприємств та розвиток зовнішньої торгівлі між Україною та ЄС; створення прозорої дієвої системи публічних закупівель; підвищення конкурентоспроможності економіки та сприяння залученню іноземних інвестицій в Україну; подолання корупції. Це свідчить про те, що до

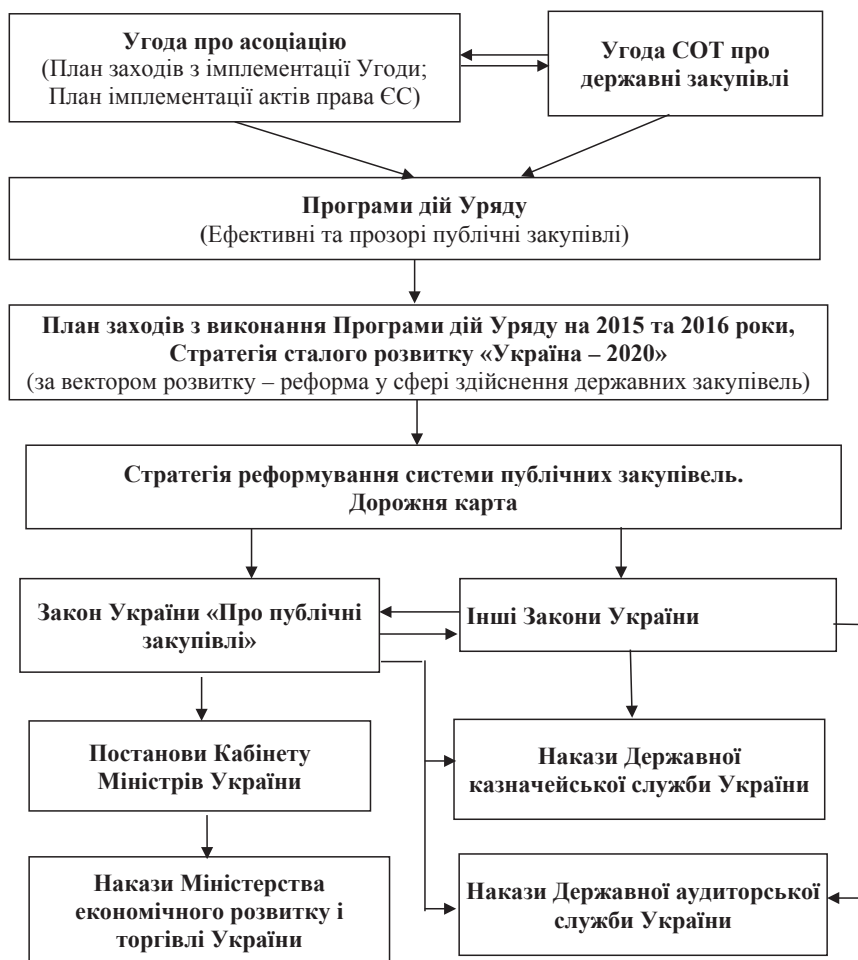


Рис. 1. Нормативно-правове забезпечення публічних закупівель в Україні

Джерело: складено автором

Основні зміни до Закону України «Про публічні закупівлі»

Основні зміни	Позитивні наслідки	Ризики
Запроваджено систему електронних закупівель та електронну систему оскарження. Оприлюднення інформації замовниками про закупівлі передбачається самостійно через авторизовані електронні майданчики на веб-порталі Уповноваженого органу.	Повернення довіри бізнесу до влади. Прозорість та відкритість на кожному етапі проведення процедур закупівель. Заміна паперової системи. Вільний контроль громадськості. Для скажників, замовників та всіх бажаючих засідання по розгляду скарг є відкритим, також існує можливість застосування засобів відео-, аудіо- та фотозасобів. Для держав-членів ЄС застосування електронних аукціонів використовується на вирішення замовника.	У зв'язку з переходом на електронну систему закупівель існує ймовірність допущення технічних помилок, які в системі неможливо виправити. Відсутні функції прикріплення протоколу виправлення технічних помилок. Учасники можуть оскаржувати процедури закупівель не тільки за наявності конкретних помилок замовника, але й з метою зриву або затягнення у проведінні закупівель. Для усунення зловживань під час оскарженні учасниками процедур закупівель необхідно встановити плату за оскарження у відсотковому співвідношенні до очікуваної вартості закупівлі. Для замовників у разі задоволення скарги органом оскарження необхідно встановити відповідальність за встановлені порушення.
Замість п'яти процедур закупівель вводиться три процедури: відкриті торги (основна процедура), конкурентний діалог, переговорна процедура закупівлі.	Наближення до виконання вимог Угоди про асоціацію в частині адаптації українського законодавства у сфері публічних закупівель до законодавства ЄС.	Підвищення якості організації проведення тендерів.
Можливість використання електронної системи закупівель для допорогових закупівель.	Ефективне використання бюджетних коштів, прозорість та відкритість.	Відсутність жорстких вимог під час здійснення допорогових закупівель спонукає учасників з метою перемоги в аукціоні демпінгувати в ціні за рахунок якості.
Використання цифрового підпису.	Гарантує цілісність і захист від виправлень підписаного документа. Конфіденційність і безпека інформації. Прискорення процесу проведення закупівель. Європейський досвід.	
Посткваліфікація учасників закупівель.	Кваліфікація учасників відбувається після проходження аукціону. Такий підхід дає змогу максимально ефективно вибрати переможця тендеру.	Незважаючи на застосування у Законі № 922-VIII посткваліфікації учасників та враховуючи короткі строки між етапами, про підготовку довідок, відповідно до пунктів 3, 5, 6 частини 1 та частини 2 статті 17, необхідно потурбуватися заздалегідь.
Скорочення строків проведення процедур закупівель.	Дає змогу за оптимальний часовий період провести закупівлю і вчасно укласти договір.	
Замовники для організації здійснення процедур закупівель можуть або створювати тендерний комітет, або призначати уповноважену особу (осіб) на підставі укладеного з замовником трудового договору (контракту) або розпорядчого рішення.	Дає змогу оптимізувати робочий час спеціалістів замовника та ефективно розподілити функціональні обов'язки. У разі призначення уповноваженої особи замовники можуть покращити якість проведення процедур закупівель за рахунок призначення фахівців-закупівельників високого рівня.	Через особливості трудового законодавства в державній службі практично неможливо укласти трудовий договір.
Звіт про результати проведення процедури закупівлі автоматично формується електронною системою закупівель.	Економія часу та спрощення у підготовці документів замовникам.	
Електронна гарантія та забезпечення тендерних пропозицій.	Захист замовника від недобросовісних учасників.	Для зарахування коштів, що надійшли за рахунок електронної гарантії та забезпечення тендерних пропозицій, необхідно відкрити спеціальні рахунки в органах Державної казначейської служби України.
Можливість створення централізованих закупівельних організацій.	Ефективне використання бюджетних коштів.	Особливості створення та діяльність централізованих закупівельних організацій відповідно до пункту 36 частини 1 Закону № 922-VIII встановлюється Кабінетом Міністрів України. Натепер така норма не встановлена.

2022 року система публічних закупівель, а отже, і нормативно-правове забезпечення, буде поступово набувати перетворень.

Угодою про асоціацію передбачено адаптацію законодавства у сфері публічних закупівель строком від 6 місяців до 8 років до законодавства ЄС у сфері публічних закупівель – до Директиви 2014/24/ЄС (замінила Директиву 2004/18/ЄС про державні закупівлі) та Директиви 2014/25/ЄС (замінила Директиву 2004/17/ЄС про комунальні послуги). Автор погоджується з думкою експертів проекту ЄС «Гармонізації державних закупівель в Україні зі стандартами ЄС» про те [7], що повна транспозиція вітчизняного законодавства неможлива, оскільки Директиви про державні закупівлі входять до системи законодавства ЄС, а їхнє застосування здійснюється відповідно до положень Договору про ЄС, законодавства ЄС, міжнародних угод і конвенцій ЄС тощо. Таким чином, виникають правові труднощі в повній імplementації директив у сфері державних закупівель ЄС та наближення їх до українського законодавства.

З метою наближення до законодавства в сфері публічних закупівель ЄС та виконання умов першого етапу реформування публічних закупівель «Дорожньої карти» 25 грудня 2015 року Верховною Радою України прийнято Закон України «Про публічні закупівлі» № 922-VII (далі – Закон № 922), який передбачає переведення всіх тендерів в електронну систему закупівель, транспарентність процесу закупівель та зниження корупційних ризиків.

Закон введено на заміну таких двох інших Законів, як Закон України «Про особливості здійснення закупівель в окремих сферах господарської діяльності» від 24 травня 2012 року № 4851-VI та Закон України «Про здійснення державних закупівель» від 10 квітня 2014 року № 1197-VII. Основні зміни до Закону, позитивні наслідки та ризики розглянуто в табл. 1.

Загалом впровадження Законом № 922 змін в організаційний процес проведення тендерів має позитивний ефект в частині прозорості та відкритості на кожній стадії закупівель, зменшення корупційних ризиків за рахунок легкої контрольованості з боку громадськості та значний економічний ефект від проведення як тендерів, так і заку-

півель, вартість яких є меншою за вартість, що встановлена в абзацах другому і третьому статті 2 Закону № 922, що підтверджується такими даними: станом на 25 жовтня 2016 року в електронній системі “ProZorro” завершено проведення 156,09 тисяч закупівель на загальну вартість 56,93 млрд. грн., економія склала 3,47 млрд. грн., у середньому 2,59 пропозиції на закупівлю [6].

Названі ризики необхідно врахувати під час внесення змін до Закону № 922.

Згідно з результатами опитування щодо зменшення корупції в електронній системі закупівель “ProZorro” більше 300 представників бізнесу, які брали участь в опитуванні, проголосували таким чином: суттєво (27%); частково (53%); щодо переваг самої системи: простота оформлення документів і забезпечення відкритості закупівель (80%), доступність та чіткість інформації про конкурс (68%), відкритість інформації про вибір переможця (57%). Також опитування показало зростання довіри бізнесу до влади (64% підприємців брали участь в закупівлях більше трьох разів) [8]. Результати опитування представлено на рис. 2.

Електронна система закупівель має абсолютні переваги порівняно з паперовою системою. В частині обов’язковості проведення електронного аукціону вітчизняне законодавство у сфері публічних закупівель випередило замовників країн-членів ЄС, які тільки відповідно до статті 35 Директиви 2014/24/ЄС про державні закупівлі можуть приймати рішення про застосування електронного аукціону. Повний перехід всіх державних замовників відбудеться до кінця 2017 року, а повний перехід на електронну систему країн-членів ЄС планується до кінця 2018 року [7].

Водночас після введення в дію Закону № 922 залишаються питання як нормативно-правового характеру, так і технічного характеру, які необхідно доопрацювати для успішної реалізації реформи у сфері публічних закупівель.

1. Насамперед Закон № 922 не відображає весь організаційний процес проведення закупівель. Публікацію деяких документів на електронних майданчиках неможливо здійснити без розміщення ще додаткових, які не зазначено у Законі № 922. Так, наприклад, під час розміщення повідомлення про намір укласти договір про закупівлю за переговорною процедурою закупівлі неможливо забути про протокол затвердження рішення про переможця.

2. Існують правові прогалини в Законі № 922. Наприклад, пунктом 3 статті 17 встановлені вимоги щодо документального підтвердження згідно із законодавством підстав, передбачених пунктами 2, 3, 5, 6 і 8 частини першої та частини другої статті 17. Також в пункті 3 статті 17 зазначено, що переможець у строк, що не перевищує п’яти днів з дати оприлюднення повідомлення про намір укласти договір, повинен надати документи, передбачені пунктами 2, 3, 5, 6 і 8 частини першої статті 17, а про частину другу та строки її подання не зазначено, хоча вимога про надання встановлена. Крім того, відсутня норма щодо розміру шагу аукціону. Згідно ж з части-

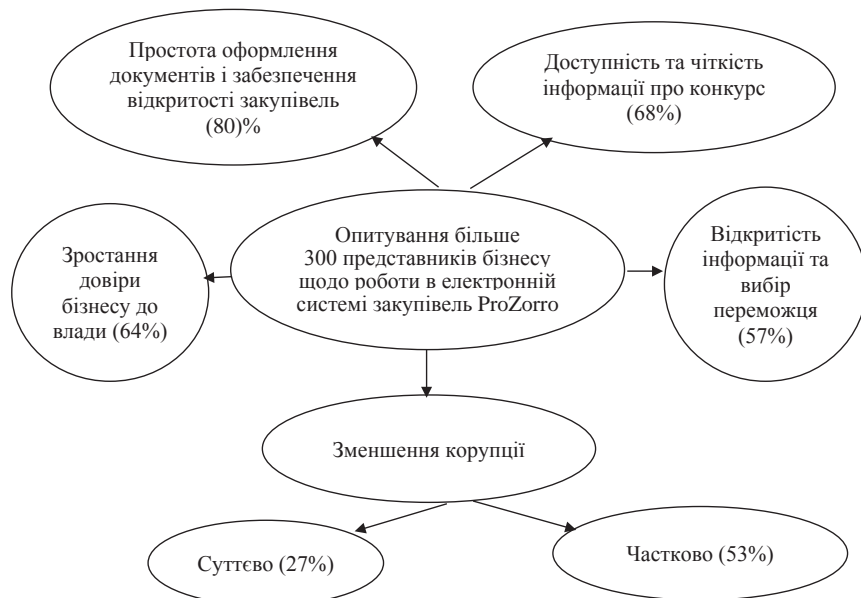


Рис. 2. Результати опитування бізнесу щодо роботи в електронній системі закупівель “ProZorro”

Джерело: складено автором за офіційними даними [8]

ною 2 статті 30 Закону № 922 замовник має право визнати торги такими, що не відбулися, у разі, якщо ціна найбільш економічно вигідної тендерної пропозиції перевищує суму, передбачену замовником на фінансування закупівлі. На практиці електронна система не допускає учасника з ціною, що перевищує очікувану вартість до аукціону та відхиляє його автоматично.

3. Під час тестування нового продукту на електронних майданчиках неможливо повною мірою розмістити відповідні документи у строки, визначені Законом № 922, враховуючи, що більшість строків зазначено не в робочих, а в календарних днях.

4. Економічно необґрунтована децентралізація замовників.

5. Неправомірне втручання органів казначейського обслуговування у вже проведені тендери, укладений за результатами тендеру договір з вимогами внесення несуттєвих змін та уточнень.

Для вирішення вищенаведених питань необхідно виконати такі дії.

1. Враховуючи абсолютно нову систему роботи в електронній системі закупівель, необхідно організувати проведення безкоштовних навчань спеціалістів у сфері закупівель, учасників, представників громадськості через електронні засоби, а саме проведення вебінарів, підготовку відеоматеріалів за тематикою організації та проведення тендерів, особливості користування електронною системою саме Уповноваженим органом у сфері публічних закупівель – Міністерством економічного розвитку і торгівлі України. Створення реєстру постачальників навчальних послуг.

2. Велика децентралізація замовників приводить до значних втрат публічних коштів та неефективного їх витрачання. Система охоплює близько 15 тис. замовників різного рівня [3]. Водночас у сучасній міжнародній практиці ефективно використовується модель централізованих закупівель, яка характеризується зменшенням загальних витрат у системі. Законом № 922-VIII введено термін «централізовані закупівельні організації», особливості створення та діяльність яких встановлюється Кабінетом Міністрів України. Автор вважає, що така норма для органів місцевого самоврядування суперечить Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21 травня 1997 року № 280/97-ВР та загальному Плану заходів з виконання Програми дій Уряду на 2015 та 2016 роки, а також стратегії

сталого розвитку «Україна – 2020», які спрямовані перш за все на децентралізацію влади. Можливість створення централізованих закупівельних організацій для органів місцевого самоврядування необхідно передати в повноваження територіальних громад та внести зміни з цього питання до Закону України «Про публічні закупівлі».

3. Питання щодо правових прогалин та організаційних розбіжностей у Законі № 922 та роботі електронних майданчиків необхідно вирішувати внесенням змін до законів та підзаконних актів.

Таким чином, для ефективного вирішення нормативно-правових прогалин та питань технічного характеру, пов'язаних з роботою електронних майданчиків, необхідно дотримуватися взаємодії, яка представлена на рис. 3.

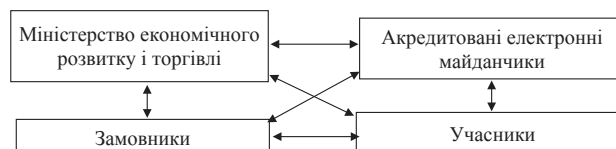


Рис. 3. Схема ефективного взаємодії щодо усунення технічних та нормативно-правових прогалин в електронній системі закупівель

Джерело: складено автором

Висновки. Таким чином, для поступової адаптації законодавства у сфері публічних закупівель до законодавства ЄС з урахуванням розпорядження КМУ «Про Стратегію реформування публічних закупівель («дорожню карту»)» від 24 лютого 2016 року № 175-р сьогодні необхідно усунути протиріччя та розбіжності між нормативно-правовими актами центральних уповноважених органів, що здійснюють державне регулювання та контроль у цій сфері. Для успішної реалізації реформи у сфері публічних закупівель, для усунення протиріч та розбіжностей нормативно-правового та технічного характеру необхідно налагодити активний взаємозв'язок між Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, замовниками, учасниками та електронними майданчиками як активними користувачами електронної системи закупівель.

Перспективами подальших досліджень виступатимуть вивчення та аналіз європейського досвіду впровадження електронних закупівель та функціонування централізованих закупівельних організацій в ЄС.

Список використаних джерел:

1. Про публічні закупівлі : Закон України від 25 грудня 2015 року № 922-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/922-19>.
2. Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу : Закон України від 18 березня 2004 року № 1629-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1629-15/print1443083414405186>.
3. Про Стратегію реформування публічних закупівель («дорожню карту») : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 лютого 2016 року № 175-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/175-2016-%D1%80>.
4. Про затвердження плану пріоритетних дій Уряду на 2016 рік : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 27 травня 2016 року № 418-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/184-2016-%D1%80>.
5. Про стратегію сталого розвитку : Указ Президента України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
6. Про програму діяльності Кабінету Міністрів України : Постанова Кабінету Міністрів України від 14 квітня 2016 року № 1099-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1099-19>.
7. Вікіпедія – вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki>.
8. Модуль аналітики офіційного сайту “Prozorro”, публічні закупівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bi.prozorro.org>.
9. Звіт за результатами порівняльного аналізу українського та європейського законодавства у сфері державних закупівель / Офіційний сайт проекту «Гармонізація систем конкуренції та державних закупівель України зі стандартами ЄС» [Елек-

- тронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eupublicprocurement.org.ua/wp-content/uploads/2014/09/REPORT-ON-GAP-ANALYSIS-UKR.pdf>.
10. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=50da6022-ffe8-4ddb-9248-8a24ab606d3c&title=ProzorroZmenshuKoruptsiuu-RezultatiOpituvanniaBiznesu>.
 11. Угода про Асоціацію [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/ru/publish/article?art_id=246581344.
 12. Письменна М. Нормативно-правове середовище державних закупівель як передумова забезпечення ефективного контролю / М. Письменна / Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2016. – Вип. 6 (2). – С. 159–162. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2016_6\(2\)_41](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2016_6(2)_41).
 13. Шатковський О. Електронні державні закупівлі. Пошук українського шляху / О. Шатковський, Г. Файвеш [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eupublicprocurement.org.ua/e-procurement-finding-a-way-for-ukraine.html>.

Анотація. Стаття посвячена изучению и анализу состояния нормативно-правового обеспечения публичных закупок в Украине. Обобщена нормативно-правовая база осуществления публичных закупок в Украине, сделан анализ Закона Украины «О публичных закупках» № 922-VII, который предусматривает перевод всех тендеров в электронную систему закупок. Автором рассмотрены и проанализированы основные изменения, внесенные в Закон № 922, положительные последствия и существующие риски. В целом от внедрения Закона № 922 наблюдается положительный эффект в части прозрачности и открытости на каждой стадии закупок, уменьшения коррупционных рисков за счет легкой контролируемости со стороны общественности и значительный экономический эффект от проведения как тендеров, так и допороговых закупок.

Ключевые слова: публичные закупки, тендер, нормативно-правовая база, коррупционные риски, прозрачность.

Summary. The article is devoted to a study and analysis of the normative and legal basis of public purchases in Ukraine. Generalized normative and legal base of realization of public purchases in Ukraine, made the analysis of Law of Ukraine “About public purchases” № 922-VII, which foresees translation of all tenders in the electronic system of purchases. Author reviewed and analyzed basic changes to Law № 922, their positive consequences and existent risks. In general it is seen a positive effect in part of transparency and openness on every stage of purchases due to implementation of Law № 922, diminishing of corruption risks, due to an easy testability from the side of public and considerable economic effect from a lead through of both tenders and underline purchases.

Key words: public purchases, normative and legal basis, corruption risks, tender, transparency.

УДК 338.486(477):330.322

Січка І. І.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри туристичної інфраструктури та сервісу
факультету туризму та міжнародних комунікацій
Ужгородського національного університету*

Sichka I. I.

*PhD, Senior Lecturer Department
of Tourism Infrastructure and Service
Faculty of Tourism and International Communications
Uzhhorod National University*

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ ТУРИСТИЧНОЇ ТА ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

FACTORS THAT INFLUENCE ON THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE TOURISM AND RECREATION INDUSTRY IN UKRAINE

Анотація. На даному етапі розвитку інвестиції мають надзвичайно велике значення для країн, адже вони сприяють розвитку бізнесу та припливу капіталу в країну. Інвестиційний клімат країни стає тим мікросередовищем, яке дає змогу привабити більше інвесторів. Особливу увагу заслуговує дослідження факторів, що впливають на інвестиційну привабливість туристичної та туристично-рекреаційної галузі країни, адже туризм на початку третього тисячоліття стає надзвичайно прибутковим бізнесом, а вклад від прибутку у ВВП країни стає все більшим.

Ключові слова: туризм, інвестиції, країни, інвестор, інвестиційний клімат, туристична галузь, туристичні активи.

Постановка проблеми. Сьогодні поступальний розвиток туристичної та туристично-рекреаційної галузі регіонів України невід’ємно пов’язаний з інвестиціями. Адже інвестиції є одним з найважливіших важелів управління розвитку туризму як у країні загалом, так і в конкретному регіоні зокрема. Ось чому на даному етапі стають дедалі важливішими науковий пошук та освоєння на практиці концепції пріоритетної інвестиційної політики щодо туристичної та туристично-рекреаційної галузі.

Важливими у цьому є пошук та розробка оптимальних пропорцій, а також ефективне використання джерел фінансування на основі інвестиційного потенціалу регіонів [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження теми інвестицій у туристичній та туристично-рекреаційній галузі зробили вітчизняні та зарубіжні вчені. Проблеми залучення іноземних інвестицій, створення сприятливих умов для їх розвитку, механізми стимулювання інвестиційної діяльності знаходять своє відображення в роботах таких вчених, як, зокрема, П. Алібера, Б. Губицький, Д. Дунінг, Дж. Кейнез, В. Козик, В. Новітський. Оцінку інвестиційного забезпечення розвитку туризму в Україні здійснив О. Колесник, інвестиційні можливості туристичної сфери України розглянув В. Худо [5]. Проаналізовано дослідження авторитетних міжнародних установ з туризму, серед яких слід назвати Всесвітню туристичну організацію [3]. Крім того, приплив міжнародних інвестицій досліджено відповідно до даних Міністерства закордонних справ України [7].

Метою статті є дослідження факторів впливу на інвестиційну привабливість туристичної та туристично-рекреаційної галузі України.

Виклад основного матеріалу. Інвестиційна привабливість країни – це сукупність інституціональних, соціальних, політичних, екологічних, макро- і мікро-економічних умов функціонування національної економіки, що сприяють або перешкоджають процесу інвестування.

Фактори впливу на інвестиційну привабливість туристично-рекреаційної галузі поділяються на внутрішні та зовнішні (рис. 1).

В основу показника інвестиційної привабливості туристичної та туристично-рекреаційної галузі покладено їх здатність до залучення як внутрішніх, так і зовнішніх (іноземних) інвестицій в розвиток галузі, а також містить певну сукупність чинників, які сприяють залученню інвестицій у цю сферу, з урахуванням багатьох особливостей, таких як національні, регіональні та галузеві фактори, які мають вагомий вплив на інтенсивність такого розміщення.

Отже, на інвестиційну привабливість будь-якого регіону впливає ряд факторів: – інвестиційна привабливість держави;

- політична та економічна ситуація в державі;
- рівень соціально-економічного розвитку туристичного регіону;
- інвестиційна діяльність регіону;
- рівень розвитку туристичної сфери регіону (забезпеченість туристичними ресурсами, забезпеченість туристичною інфраструктурою, динаміка потоків туристів тощо) [4].

Загалом джерела формування інвестиційних ресурсів в туристичній та туристично-рекреаційній галузях є



Рис. 1. Фактори, що впливають на інвестиційну привабливість туристично-рекреаційної галузі

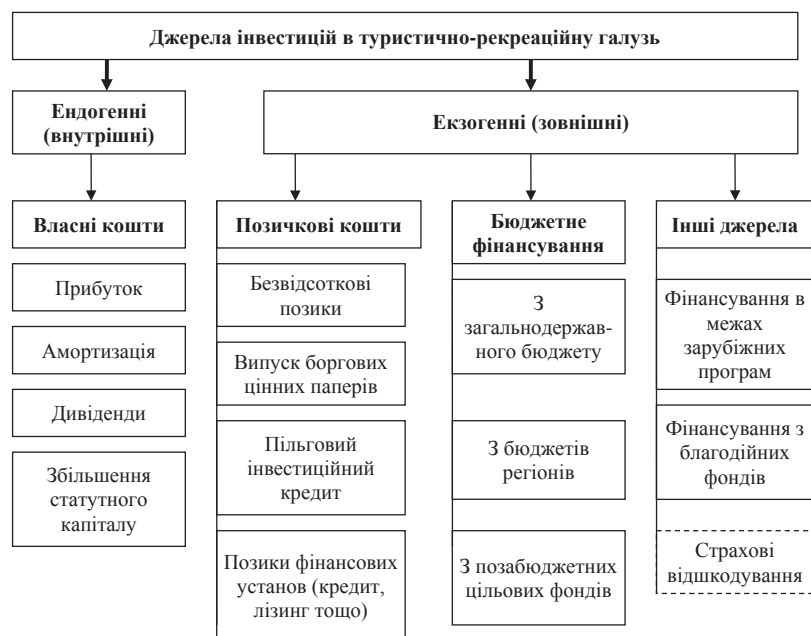


Рис. 2. Потенційні джерела інвестицій в туристично-рекреаційну галузь
Джерело: вдосконалено автором на основі наукового джерела [2, с. 353]

різноманітними – власні засоби, позикові кошти, цільове бюджетне фінансування тощо. Структуру джерел фінансування зображено на рис. 2.

Залучення інвестицій в туристичну сферу набуває дедалі більшої популярності, адже більшість країн Європи та світу на 10–12% забезпечує свій бюджет завдяки прибутку від туристичного ринку. Що ж стосується України, то частка надходжень від туризму формує менше 1% сукупного ВВП, частка експорту туристичних послуг в структурі експорту товарів та послуг в Україні становить 0,7% (в країнах Європи – 30%), а інвестиції можуть стати тим рушієм, який прискорить розвиток цієї галузі [10].

Що стосується інвестицій у 2015 році, то згідно з даними Міністерства закордонних справ України [7] вони надходили зі 133 країн світу. З країн ЄС із початку року внесено 33 154,9 млн. дол. інвестицій (77,4% загального обсягу акціонерного капіталу, з інших країн світу – 9 696,4 млн. дол. (22,6%).

Серед основних країн-інвесторів слід назвати Кіпр, Німеччину, Нідерланди, Російську Федерацію, Австрію, Велику Британію, Британські Віргінські Острови, Францію, Швейцарію та Італію.

Згідно з даними “World Travel & Tourism Council” частина інвестицій від загальної кількості, яка інвестується в туризм, станом на 2014 рік була 5,3 млрд. грн., або 2,2% від загального обсягу інвестицій. Станом на 2015 рік інвестиції впали приблизно на 9,0% (табл. 1), але передбачається

зростання на 3,4% на рік протягом наступних років до 6,7 млрд. грн. в 2025 році (1,6% від загального числа) [8].

З таблиці 1 можна зробити висновок, що, незважаючи на велику кількість туристичних об'єктів, інвестиції в туристичну сферу зменшилися на 9% протягом 2015 року

Інвестування туризму в Україні в період від 2008 року по 2012 рік представлено в таблиці 2. Так, згідно з даними

Таблиця 1

Зростання інвестицій в туристичну сферу в різних країнах світу [8]

Інвестиції в туризм		2015 рік, % зростання
16	Болгарія	9,6
18	Литва	9,5
35	Естонія	7,6
74	Угорщина	5,4
85	Фінляндія	4,9
	Світ	4,8
	Європа	2,4
148	Польща	1,8
154	Білорусія	1,5
160	Чеська Республіка	1,2
183	Україна	-9,0
184	Російська Федерація	-17,4

Джерело: розроблено на основі даних “The Authority on World Travel & Tourism Council”

Таблиця 2

Прямі іноземні інвестиції в туристично-рекреаційну галузь України у 2008–2012 роках [1]

№	Показники	Роки					Зміна 2012 року до 2008 року	
		2008	2009	2010	2011	2012	Абс.	%
1	Загальна сума ПІІ у готельну сферу, млн. дол. США	413,5	444,8	450,2	463,7	810,3	396,8	96,0
2	Приріст, зменшення (-) ПІІ у готельну сферу за період, млн. дол. США	-15,3	31,3	5,4	13,5	346,6	-	-
3	Темп зміни ПІІ у готельну сферу за період	-	1,08	1,01	1,03	1,75	1,96	-
4	Загальна сума ПІІ у санаторно-курортну галузь, млн. дол. США	123,5	121	132,1	134,4	120,7	-2,8	-2,3
5	Приріст, зменшення (-) ПІІ у санаторно-курортну галузь за період, млн. дол. США	-66,9	-2,5	11,1	2,3	-13,7	-	-
6	Темп зміни ПІІ у санаторно-курортну галузь за період	-	0,98	1,09	1,02	0,90	0,98	-
7	Всього ПІІ у туристично-рекреаційну галузь	537	565,8	582,3	598,1	931,0	394	73,4
8	Загальна сума ПІІ в Україну, млн. дол. США	35 616,4	40 053	44 806	49 362,3	54 462,4	18 846	52,9
9	Приріст, зменшення (-) ПІІ в економіку України за період, млн. дол. США	6 073,7	4 436,6	4 753	4 556,3	5 100,1	-	-
10	Темп зміни ПІІ в економіку України за період	-	0,73	1,07	0,96	1,12	1,53	-

Таблиця 3

Склад та структура прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у туристично-рекреаційну галузь України у 2008–2012 роках [1]

№	Показники	Роки					Зміна 2012 року до 2008 року, %
		2008	2009	2010	2011	2012	
1	Частка ПІІ у готельну сферу у ПІІ туристично-рекреаційної галузі, %	77,0	78,61	77,31	77,53	87,04	10,03
2	Частка ПІІ санаторно-курортної сфери у ПІІ туристично-рекреаційної галузі, %	23,00	21,39	22,69	22,47	12,96	-10,03
3	Частка ПІІ готельної сфери у ПІІ України, %	1,16	1,11	1,00	0,94	1,49	0,33
4	Частка ПІІ санаторно-курортної сфери у ПІІ України, %	0,35	0,30	0,29	0,27	0,22	-0,13
5	Частка ПІІ у туристично-рекреаційну галузь до ПІІ України, %	1,51	1,41	1,30	1,21	1,71	0,20

таблиці 2 сума ПІІ, які надійшли у туристично-рекреаційну сферу України, з 2009 року має виражену тенденцію до зростання. Однак зовсім інша ситуація спостерігалася в період фінансово-економічної кризи 2008 року, а саме відбулося зменшення сум ПІІ в туристично-рекреаційну галузь держави.

У 2011–2012 роках інвестиції в туризм України почали зростати, це спричинено тим, що у 2012 році відбувалося Євро-2012, капітальні інвестиції надходили у великій кількості, особливо напередодні, тобто у 2011 році.

В рамках підготовки до футбольного чемпіонату Європи у 2012 році значні інвестиції були внесені у сфери транспорту (7,6 млрд. доларів), готельної інфраструктури (3,2 млрд. доларів США) і спорту (1,1 млрд. доларів), що було спрямоване на зміцнення потенціалу країни прийняти очікуване число іноземних відвідувачів. Проте українські малі і великі міста все ще не мають міжнародних стандартів готелів і туристичних послуг [3].

Розглядаючи структуру ПІІ в туристично-рекреаційну галузь (табл. 3), варто відзначити переважання частки інвестицій у готельну сферу над часткою інвестицій у санаторно-курортну сферу. Можна проаналізувати, що частка ПІІ у готельну сферу у ПІІ туристично-рекреаційної галузі за період дослідження коливалася на рівні 77–87%, тоді як ПІІ у санаторно-курортну сферу залишались на рівні 13–23%. Це доводить привабливість готельної сфери України для інвесторів, особливо в період Євро-2012, а з іншого боку, вказує на те, що утримувати санаторно-курортні заклади набагато важче, адже потрібен ряд ліцензій та дозволів [6, с. 328].

У 2013 році приплив інвестицій надзвичайно зменшився, у 2014 році стан погіршився ще на декілька пунктів, причинами цього були наслідки політичної ситуації, яка почала назрівати в нашій країні, політична нестабільність та економічна ситуація, які відлякували інвесторів, адже інвестиційний клімат був несприятливий. У 2015 році ситуація дещо покращилася, але, незважаючи на це, рівень інвестиційних надходжень не став високим.

Станом на 2015–2016 роки через останні події, які відбуваються в Україні, потрібно докладати всіх зусиль, щоб спонукати іноземних інвесторів вкладати свої кошти в туристичну сферу України, створити позитивний імідж, який зробив би інвестиційний клімат сприятливим для іноземного інвестування. Адже Україна має різноманітний портфель туристичних активів: привабливі ландшафти, основні історичні та культурні пам'ятки, гори в Криму (зараз – тимчасово окупована територія) і Карпатах, прибережні райони на березі Чорного моря і Азовського моря тощо.

Проблеми, які потрібно подолати для покращення інвестиційної привабливості України:

- нестабільна ситуація в країні та високий рівень корупції;

- невисокі соціально-економічні показники розвитку країни;

- забезпечення недоторканості інвестицій, тобто інвестор повинен бути впевнений в тому, що його капіталовкладення знаходяться в безпеці;

- високі ставки податків.

Для того щоб стимулювати інвестиції, зокрема іноземні інвестиції, та покращити інвестиційну привабливість країни, необхідно вжити ряд заходів на національному рівні:

- знизити рівень державного регулювання комерційної діяльності та забезпечити стабільність;

- створити стабільну законодавчу систему, усунути неясності в законодавстві і нормативних актах;

- усунути корупцію;

- сприяти розвитку ринків капіталу;

- знизити податковий тиск та забезпечити стабільну податкову ситуацію, оптимізувати бази оподаткування, диференціювати принципи оподаткування за видами туризму, знизити податковий тиск на туристичні фірми;

- створити податкові «оазиси», які можуть привабити інвесторів пільгами та особливо сприятливими умовами;

- забезпечити співпрацю в межах трансграничного співробітництва прикордонних регіонів в туристичному секторі;

- одне з найважливіших – створити позитивний імідж України як на національному, так і на міжнародному рівнях.

Висновки. Потрібно здійснити ряд дій для того, щоб покращити інвестиційну привабливість України, залучити більшу кількість інвестицій. Стратегічними цілями інвестиційної політики в галузі туризму для країни повинні стати:

- створення бази, яка б забезпечувала гарантії іноземним інвестиціям, що спрямовуються в туристичний бізнес;

- формування позитивного та сприятливого іміджу регіонів у сфері надання туристичних послуг та країни загалом;

- створення сприятливого інвестиційного клімату;

- гарантія недоторканості інвестицій та прав власності для інвесторів;

- сприяння припливу капітальних інвестицій не тільки у реконструкцію, але й будівництво, створення сучасних туристичних комплексів, санаторіїв, готелів відповідно до міжнародних вимог і стандартів [5];

- звернення уваги на зміцнення трансграничного співробітництва між прикордонними регіонами у роботі над проектами щодо розвитку туристичного сектору та залучення іноземних інвестицій у ці регіони.

Список використаних джерел:

1. Інвестиції в туристично-рекреаційну галузь України: теорія та практика регулювання : [монографія] / [Н. Пойда-Носик, Р. Бачо, І. Січка]. – Ужгород : ФОП Бреза А.Е., 2014. – 208 с.
2. Туризм України: економічні та організаційні механізми розвитку/ кер. авт. кол. С. Костін. – Тернопіль : Техно-граф, 2008. – 967 с.
3. East Invest. Ukraine Tourism. Sector outlook [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.east-invest.eu/en/investment-promotion/ukraine-2/UA-Tourism>.
4. Мархонос С. Туристична сфера як фактор підвищення інвестиційної привабливості регіону / С. Мархонос, Н. Турло // Економіка. Управління. Інновації. – 2012. – № 1 (7). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tourlib.net/statti_ukr/marhonos.htm.
5. Худо В. Інвестиційні можливості туристичної сфери України / В. Худо // Вісник Львівського університету. Серія: Міжнародні відносини. – 2008. – Вип. 24. – С. 351–358. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tourlib.net/statti_ukr/hudo3.htm.
6. Січка І. Оцінка державного регулювання інвестицій у туристично-рекреаційну галузь України / І. Січка // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2013. – № 1 (63). – С. 322–328.

7. Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mfa.gov.ua/ua/page/open/id/821>.
8. The Authority on World Travel & Tourism / Travel & Tourism / Economic impact 2015 Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.wttc.org/-/media/files/reports/economic%20impact%20research/countries%202015/ukraine2015.pdf>.
9. Attraction of foreign investment to Ukraine: problems and solutions. Economics and Management. Irina Khamutovska. National University of food technologies, Kyiv, Ukraine. Ukrainian Journal of Food Science. 2013. Volume 1. Issue 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : file:///C:/Users/home/Downloads/ujfs_2013_1_1_20.pdf.
10. Travel & Tourism 2014 / World Travel & Tourism Council. – London, 2014. – 44 p.

Аннотация. На данном этапе развития инвестиции имеют очень большое значение для стран, ведь они способствуют развитию бизнеса и притоку капитала в страну. Инвестиционный климат страны становится той средой, которая позволяет привлечь больше инвесторов. Особого внимания заслуживает исследование факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность туристической та туристско-рекреационной отрасли страны, ведь туризм в начале третьего тысячелетия становится чрезвычайно прибыльным бизнесом, а вклад от прибыли в ВВП страны становится все больше.

Ключевые слова: туризм, инвестиции, страны, инвестор, инвестиционный климат, туристическая отрасль, туристические активы.

Summary. At this stage of development investments have an extremely important role for the country, because they contribute to business development and capital inflows into the country. The investment climate of the country becomes the microenvironment that enables to attract more investors. Special attention deserves study of factors affecting the investment attractiveness of the tourism and recreation industry in the country, because tourism at the beginning of the third millennia is an extremely profitable business, and the contribution of profits in GDP becomes larger.

Key words: tourism, investment, countries, investor, investment climate, tourism, tourist assets.

УДК 336.663:657.42

Стоянова-Коваль С. С.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри обліку і оподаткування

Одеського державного аграрного університету

Стоянова О. М.

аспірант кафедри обліку і оподаткування

Одеського державного аграрного університету

Stoyanova-Koval S. S.

Candidate of Economic Sciences,

Associate Professor of the Department of Accounting and Taxation

Odessa State Agrarian University

Stoyanova O. M.

Postgraduate Student at Department of Accounting and Taxation

Odessa State Agrarian University

ОБОРОТНІ АКТИВИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО СПЕЦИФІКИ ЇХ КЛАСИФІКАЦІЇ

CURRENT ASSETS OF AGRARIAN ENTERPRISES: ECONOMIC ESSENCE AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE SPECIFICS OF THEIR CLASSIFICATION

Анотація. У статті розглянуто економічну сутність оборотних активів аграрних підприємств та науково-методичні підходи до специфіки їх класифікації, що обумовлено аналізом наукових праць вітчизняних вчених. На основі проведеного аналізу виділено основні ознаки класифікації оборотних активів. Уточнено поняття «оборотні активи» та проаналізовано різницю в розумінні термінів «оборотні активи» і «оборотний капітал». Запропоновано напрями удосконалення класифікації оборотних активів на основі виділення в окремі підгрупи специфічних оборотних активів аграрних підприємств. Проведено розподіл наявних ознак класифікації оборотних активів на класифікацію оборотних активів та оборотного капіталу. Сформовано уточнену класифікацію оборотних активів у сучасній ринковій економіці.

Ключові слова: активи, оборотні активи, класифікація, оборотний капітал, виробничі запаси, дебіторська заборгованість, грошові кошти, аграрне підприємство.

Постановка проблеми. В результаті розвитку ринкових відносин в Україні виникла гостра необхідність ефективного формування і використання оборотних активів аграрних підприємств. Оборотні активи є найбільш мобільною частиною активів аграрних підприємств, ефективне використання яких приводить до суттєвого збільшення загального рівня прибутковості господарської діяльності таких підприємств, саме тому класифікація оборотних активів з урахуванням сучасного законодавства України є вкрай необхідною для ефективного управління оборотними активами аграрних підприємств.

На сучасному етапі розвитку економічної науки характеризується відсутністю єдиних підходів у визначенні поняття оборотних активів, закономірностей їх руху та специфіки їх класифікації. Сутність та класифікація оборотних активів є важливими елементами підвищення ефективності функціонування аграрних підприємств і, як наслідок, всієї економіки України, тому обрана тема набуває особливої актуальності дослідження.

Водночас єдиного переліку класифікаційних груп та ознак, в межах яких би розкрилися зміст та структура оборотних активів вітчизняних аграрних підприємств, не виділено. Але беззаперечним залишається той факт, що розвиток економічно обґрунтованої класифікації оборотних активів слугує одним з інструментів удосконалення теорії і практики їх обліку та аналізу, що робить дослідження цього питання актуальним і перспективним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретико-методологічних засад та проблем класифікації оборотних активів зробили такі провідні вітчизняні вчені, як, зокрема, Л.О. Берехтіна, Ф.Ф. Бутинець, О.М. Губарик, П.Л. Носов, О.П. Пархоменко, А.М. Поддєрьогін, А.М. Римарчук, В.В. Сопко, І.С. Чухно [1; 2; 3; 4; 5; 6; 8; 9; 10]. Але, незважаючи на наявність численних науково-методичних розробок, проблеми дослідження теоретичних засад оборотних активів залишаються фрагментарно не дослідженими та потребують подальшого наукового обґрунтування. Водночас через постійні зміни, що відбуваються у законодавстві України та в системі управління, постійно виникають питання класифікації оборотних активів на аграрних підприємствах, які потребують подальшого розгляду і опрацювання.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідність класифікації оборотних активів зумовлена такими проблемами:

- наукова розробка питань обліку і аналізу оборотних активів;
- подальше удосконалення організації та методики обліку і аналізу оборотних активів;
- покращення підготовки та підвищення професійних здібностей бухгалтерів, фінансистів та аналітиків, а також необхідність здійснення науково-методичних підходів у сфері обліково-методичного забезпечення цими активами аграрних підприємств.

Метою статті роботи є дослідження різних підходів вітчизняних вчених до визначення економічної сутності оборотних активів та визначення теоретичних аспектів їх класифікації, яка дасть змогу визначити оптимальні джерела фінансування оборотних активів залежно від стратегічного напрямку розвитку аграрного підприємства і, як наслідок, підвищити ефективність використання оборотних активів аграрного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш ніж почати розглядати поняття «оборотні активи», визначимо, що таке «активи». Найбільш вдалим є визначення В.В. Сопко, відповідно до якого активи підприємства – це майнові об'єкти (ресурси – матеріальні або нематеріальні

ресурси вартості), які отримані підприємством у результаті попередніх господарських процесів і мають властивість приносити у майбутньому вигоду – доходи. У міжнародній практиці активи найчастіше визначаються як ресурси, отримані підприємством у результаті минулих подій, використання яких у майбутньому може привести до збільшення економічних вигід [9, с. 118].

Оборотні активи – це складова частина економічних ресурсів аграрних підприємств. Але з визначення бухгалтерського обліку під оборотними активами розуміють грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи підприємства, призначені для реалізації або споживання протягом операційного циклу чи протягом 12 місяців із дати складання балансу [6, с. 196]. За рахунок оборотного капіталу на аграрних підприємствах формується велика кількість основних елементів оборотних активів, які потребують індивідуалізації управління. Тому управління оборотними активами аграрних підприємств визначає необхідність їх класифікації.

Як зазначає професор Ф.Ф. Бутинець, класифікація елементів відбувається на основі зв'язку між ними, що виражається в їх розміщенні та у певній послідовності визначеної системи щодо окремих загальних принципів. У науковій практиці передбачена певна систематизація знань про той чи інший предмет [2, с. 28].

У загальному розумінні класифікація є розподілом предметів, явищ та понять за класами, видами, розрядами відповідно до них. З іншого боку, дослідження класифікації активів є їх систематизацією та групуванням для потреб управління активами аграрних підприємств. Згрупована різними способами інформація про оборотні активи потрібна для ефективного управління аграрним підприємством.

З одного боку, виявлені і сформульовані потреби управління активами обумовлюють вибір критеріїв класифікації і поділ сукупності активів аграрних підприємств відповідно до них. З іншого боку, дослідження класифікації активів дає змогу виявити нові критерії розрізнення та групування активів і тим самим удосконалити обліково-методичне забезпечення прийняття управлінських рішень, надавати наявну інформацію. Чим більше ознак класифікації виділено, тим більша ймовірність пізнання об'єкта господарювання.

Вітчизняні вчені по-різному виділяють і наводять класифікаційні групи оборотних активів, переважно спираючись на міжнародну практику. Загальними класифікаційними ознаками, щодо яких усі автори дійшли згоди, є класифікація оборотних активів залежно від участі в кругообігу, за характером фінансових джерел формування та за видами. Менш поширеним є поділ за ступенем захищеності від інфляції, за ризиком вкладення, за ступенем ліквідності, за періодом та формою функціонування тощо.

Розпочинаючи класифікацію оборотних активів аграрних підприємств, зазначимо, що існує таке поняття, як «оборотний капітал».

Оборотний капітал – це відносини купівлі-продажу грошових коштів, які на ринку є своєрідним товаром. Придбання такого товару підприємством означає появу фінансових ресурсів для авансування оборотних активів, які, на відміну від капіталу, мають монетарно-речову форму й повністю споживаються протягом операційного циклу.

Багато вчених-економістів ототожнюють і використовують поняття «оборотний капітал» та «оборотні активи» як синоніми. Хибність ототожнення оборотного капіталу з оборотними активами зумовлена тим, що авансований в оборотні активи капітал приймає їх монетарно-речову форму й тільки після закінчення операційного циклу використання оборотних активів повертає

свій первісний вигляд. Але оборотний капітал, на відміну від активів, не споживають і не витрачають, а лише авансують для повернення після закінчення кожного обороту в ту саму форму для наступного авансування. Та все ж таки капіталом стають не всі авансовані в оборотні активи грошові кошти, а тільки ті, що забезпечують економічний, соціальний або екологічний ефект [5, с. 20]. Тому можемо зробити висновок, що оборотні активи й оборотний капітал є двома категоріями, які характеризують одні й ті самі об'єкти, а саме грошові кошти, короткострокові фінансові вкладення, дебіторську заборгованість і виробничі запаси. Але оборотний капітал – це більш смне поняття, ніж оборотні активи. Він має двоїсту економічну природу, тобто, з одного боку, показує складові оборотних активів, а з іншого боку, характеризує їх фінансування.

Охарактеризуємо детальніше групи ознак класифікації оборотних активів, які наводять вітчизняні вчені [1; 2; 3; 4; 5; 6; 8; 9; 10], та обґрунтуємо власне бачення щодо напрямів подальшої класифікації оборотних активів та оборотного капіталу аграрних підприємств. Результати опрацювання наукових джерел дали змогу обрати і виділити сукупність ознак та елементів (видів) класифікації оборотних активів, які наведені у таблиці 1.

На основі наведеної класифікації (див. табл. 1) охарактеризуємо детальніше виділену науковцями класифікацію оборотних активів з метою визначення її недоліків та окреслимо напрями удосконалення цієї класифікації.

1. За характером фінансових джерел формування виділяють:

– валові оборотні активи, які характеризують загальний їх обсяг, сформований за рахунок як власного, так і позикового або залученого капіталу; в балансі вони відбиваються в II та III розділах активу;

– чисті оборотні активи, які характеризують ту частину їх обсягу, що сформована за рахунок власного і довгострокового позикового капіталу;

– власні оборотні активи, які характеризують ту їх частину, що сформована за рахунок власного капіталу аграрного підприємства [1; 4; 9; 10].

На нашу думку, за ознакою фінансових джерел повинні формуватися групи саме оборотного капіталу, адже право власності на оборотні активи в аграрних підприємств виникає з моменту їх отримання незалежно від того, за рахунок яких джерел вони сформовані, що виключає цю ознаку з класифікації оборотних активів. Вони для аграрних підприємств будуть завжди «власними» (адже перебувають у їхньому володінні, користуванні і розпорядженні з моменту надходження), а джерела їх формування різнитимуться.

2. За видами оборотні активи поділяються на:

– виробничі запаси сировини, матеріалів і купівельних напівфабрикатів, які характеризують обсяг вхідних матеріальних потоків у формі запасів, що забезпечують виробничу діяльність аграрних підприємств;

– запаси готової продукції, які характеризують обсяг вихідних матеріальних потоків у формі запасів виготовленої продукції, призначеної для реалізації; на практиці до цього виду оборотних активів відносять також обсяг незавершеного виробництва, скоригованого на коефіцієнт його завершеності за окремими видами продукції;

Таблиця 1

Класифікація оборотних активів аграрних підприємств

№ з/п	Класифікаційні ознаки оборотних активів	Елементи (види) оборотних активів
1	За характером фінансових джерел формування	1) валові оборотні активи; 2) чисті оборотні активи; 3) власні оборотні активи.
2	За видами	1) виробничі запаси сировини, матеріалів, купівельних напівфабрикатів та комплектуючих виробів; 2) запаси готової продукції; 3) дебіторська заборгованість; 4) грошові кошти; 5) інші види оборотних активів.
3	Залежно від участі в кругообігу	1) оборотні активи у сфері виробництва (оборотні фонди); 2) оборотні активи у сфері обігу (фонди обігу).
4	За характером участі в операційному процесі	1) оборотні активи, що обслуговують виробничий цикл аграрного підприємства; 2) оборотні активи, що обслуговують фінансовий цикл аграрного підприємства.
5	Залежно від методів планування, принципів організації та регулювання	1) нормовані; 2) ненормовані.
6	За періодом функціонування	1) постійна частина оборотних активів; 2) змінна частина оборотних активів.
7	За часом перебування в кругообігу	1) початкові; 2) функціональні; 3) накопичені.
8	За ступенем ліквідності	1) абсолютно ліквідні (високоліквідні); 2) швидколіквідні (середньоліквідні); 3) малоліквідні (низьколіквідні).
9	За формою функціонування	1) монетарна форма; 2) речова форма.
10	За ризиком вкладення	1) оборотні активи з високим ризиком вкладення; 2) оборотні активи з середнім ризиком вкладення; 3) оборотні активи з низьким ризиком вкладення.
11	За ступенем захищеності від інфляції	1) оборотні активи, що не підлягають інфляційним втратам; 2) оборотні активи, що піддаються інфляційним втратам.

– дебіторська заборгованість, що характеризує суму заборгованості на користь аграрних підприємств, яка представлена фінансовими зобов'язаннями юридичних і фізичних осіб за розрахунками за товари, роботи, послуги, видані аванси тощо;

– залишки коштів у національній та іноземній валюті та сума короткострокових фінансових вкладень, що розглядаються як форма інвестиційного використання тимчасово вільного залишку грошових коштів;

– інші види оборотних активів, до яких належать оборотні активи, не включені до складу вищерозглянутих видів, наприклад, деякі вчені відносять сюди витрати майбутніх періодів [1; 2; 4; 9; 10].

Згідно зі структурою балансу, яка є типовою для всіх аграрних підприємств України, вартість незавершеного виробництва відноситься до запасів діяльності, однак, на нашу думку, його не можна включати у класифікацію готової продукції, особливо в аграрному виробництві, адже не завжди існує впевненість щодо отримання готового продукту, та й П(С)БО 9 «Запаси» також розділяє ці поняття [7]. Окрім того, для аграрних підприємств слід додатково зі складу виробничих запасів виділяти класифікаційний елемент «поточні біологічні активи», адже, попри свою немонетарну форму, такі активи, на нашу думку, не можна ототожнити з іншими елементами запасів, які мають чітко виражену неживу природу.

3. Залежно від участі в кругообігу, тобто в цій класифікаційній групі ми розглядаємо виробничу сферу і визначаємо, що оборотні активи авансуються в оборотні виробничі фонди (оборотні активи у сфері виробництва) і фонди обігу (оборотні активи у сфері обігу):

– оборотні активи у сфері виробництва (оборотні фонди) – це кошти, які авансовані в оборотні виробничі фонди і фонди обігу для забезпечення безперервності процесу виробництва, реалізації продукції та отримання прибутку, тобто до них відносять виробничі запаси, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів; ці активи ще називають нормованими оборотними активами;

– оборотні активи у сфері обігу (фонди обігу) – це залишки готової продукції на складі підприємства, відвантажені, але не оплачені покупцями товари, залишки коштів аграрних підприємств на поточному рахунку в банку, касі, у розрахунках, у дебіторській заборгованості, а також укладені в короткострокові цінні папери, тобто до них відносять готову продукцію на складах аграрних підприємств, готову продукцію відвантаження, грошові кошти на рахунках, грошові кошти в розрахунках, дебіторську заборгованість, готівкові кошти в касі; ці активи отримали назву ненормованих оборотних активів [1; 4; 6; 10].

Незважаючи на відмінності у призначенні, оборотні фонди та фонди обігу тісно взаємопов'язані. Вони обслуговують єдиний процес відтворення на виробництві й забезпечують його неперервність. Водночас оборотні фонди та фонди обігу є складовими оборотних активів, що відображають розміщення їх за сферами відтворення у процесі руху, і водночас є самостійними економічними категоріями. Встановлення оптимального співвідношення оборотних активів, що перебувають у цих сферах, сприяє ефективнішому їх використанню.

4. За характером участі в операційному процесі оборотні активи класифікуються таким чином:

– оборотні активи, що обслуговують виробничий цикл аграрного підприємства: запаси сировини, матеріалів і напівфабрикатів; обсяг незавершеного виробництва, запаси готової продукції;

– оборотні активи, що обслуговують фінансовий цикл аграрного підприємства, характеризують дебіторську заборгованість [9; 10].

5. Залежно від методів планування, принципів організації та регулювання виділяють:

– нормовані – це такі активи, що можуть бути точно визначені і зафіксовані як планові величини; їх обсяг наперед можна точно визначити для забезпечення безперервного процесу виробництва; до них відносяться засоби у виробничих запасах, виробництві, у залишках готової продукції на складах аграрного підприємства;

– ненормовані – це такі оборотні активи, які не можна або надзвичайно важко точно встановити або зафіксувати у формі нормативу чи планового обсягу; до них відносять усі активи в обігу, за винятком готової продукції на складі [4; 6; 10].

6. За періодом функціонування деякі вчені виділяють постійну та змінну частини оборотних активів:

– постійна частина оборотних активів є незнижувальним мінімумом оборотних активів, який необхідний аграрному підприємству для здійснення операційної діяльності;

– змінна частина оборотних активів пов'язана із сезонним зростанням обсягу виробництва і реалізацією продукції, необхідністю формування в окремі періоди господарської діяльності аграрного підприємства запасів товарно-матеріальних цінностей сезонного збереження, дострокового завезення та цільового призначення.

Науковці вважають, що для фінансування змінних оборотних активів доцільно використовувати короткотермінові джерела, а для постійної їх частини – довготермінові [1; 4; 10]. Вважаємо таку класифікаційну ознаку непринятною для оборотних активів, оскільки у всіх наукових працях підкреслюється, що ці активи обертаються, тобто перебувають в постійному русі, а тому фіксована («постійна») величина їх матеріальної складової – нонсенс, адже навіть при стабільних мінімальних кількісних параметрах (тобто обсягах запасів) ці активи здійснюють оборот через одноразовість використання та перенесення вартості (або обмеженість строку – для МПП). Ця класифікаційна ознака більш прийнятна для оборотного капіталу.

7. За часом перебування в кругообігу оборотні активи класифікує лише І.С. Чухно [10], при цьому не пояснюючи, як обґрунтовується така класифікація. На нашу думку, елементи цієї класифікаційної ознаки відображають вартість оборотних активів у часовому аспекті, тобто початковими оборотними активами є підсумок розділу II активу балансу на початок звітної періоду, функціональними – вартість безпосередньо використаних у господарському процесі протягом року активів (вартість яких перенесена на витрати), а накопиченими – різницю між підсумком розділу II активу балансу на кінець та початок звітної періоду. Водночас вважаємо, що після відповідної інтерпретації цю класифікацію можна застосувати і до оборотного капіталу, а не лише до власного.

8. За ступенем ліквідності оборотні активи в економічній літературі поділяються на:

– абсолютно ліквідні (високоліквідні) – це оборотні активи, що можуть бути моментально та без додаткових зусиль перетворені на грошові кошти; до них відносять грошові кошти та поточні фінансові інвестиції; здебільшого виділяють орієнтований строк їхнього конвертування – до 90 днів, тому вважаємо, що в цю ж групу можна віднести і поточну дебіторську заборгованість постійних покупців, які вчасно розраховуються за поставлені товари (здійснені роботи, виконані послуги);

– швидколіквідні (середньоліквідні) – це оборотні активи, для переведення яких в готівку потрібен додатковий час; до них відносять виробничі запаси, готову продукцію та переважно дебіторську заборгованість;

– малоліквідні (низьколіквідні) – це активи, для реалізації яких потрібен тривалий час; до них переважно відносяться виробничі запаси аграрного підприємства, готова продукція, що не користується попитом, та біологічні активи [4; 10].

При цьому слід наголосити на тому, що в економічній літературі не виділено чітко склад груп ліквідності оборотних активів. Тому класифікація оборотних активів за цією класифікаційною ознакою є умовною та залежить від потреб кожного аграрного підприємства та ринкової ситуації.

9. За формою функціонування оборотні активи поділяються на монетарні та речові. Монетарну форму виділено щодо грошових коштів та їх еквівалентів. Решту оборотних активів відносять до речової форми [4; 10]. На нашу думку, ця класифікаційна ознака не враховує особливостей аграрного виробництва та перехідної форми оборотних активів. Речові оборотні активи характеризують сукупність неживих предметів праці. Однак у аграрному господарстві до складу оборотних активів відносяться і живі організми, тобто тварини і рослини. Тому ми пропонуємо доповнити цю класифікаційну групу підгрупою «біологічні оборотні активи», виділяючи окремо їх як особливу категорію оборотних активів. Окрім того, особливими формами функціонування оборотних активів є дебіторська заборгованість та незавершене виробництво в аграрному господарстві. Тому на ці види у складі групи класифікації за формою функціонування доцільно виділити підгрупу перехідних оборотних активів.

10. Поділ оборотних активів за ризиком вкладення здійснюється вітчизняними авторами за групами з високим ризиком вкладення, середнім ризиком та низьким ризиком вкладення [4; 10]. Проаналізувавши їх позиції, можна зробити висновок, що ця класифікація подібна класифікації оборотних активів за ступенем ліквідності. Ці автори правильно виділили класифікаційну ознаку, адже фактор ризику є важливим для врахування у прийнятті управлінських рішень. Однак, на нашу думку, ця класифікація відбиває не класифікацію оборотних активів, а класифікацію оборотного капіталу, величина вартості якого вкладається в оборотні активи і відбиває групи ліквідності активів через вкладений у них капітал.

11. За ступенем захищеності від інфляції виділяють оборотні активи, що не підлягають інфляційним втратам, та ті, які піддаються інфляційним втратам [4; 10]. На нашу думку, ця класифікація теж набуває умовного характеру, оскільки впливу інфляції не піддаються прямо лише активи, які виробляються на аграрному підприємстві. Найбільш прямий вплив має інфляція на знецінення грошових коштів.

Отже, узагальнюючи характеристику усіх зазначених класифікацій на основі виділених різними вченими-економістами груп оборотних активів та власного бачення щодо відношення класифікаційних ознак до оборотних активів та оборотного капіталу, здійснимо їх перерозподіл. Зазначимо, що до виділених класифікаційних ознак оборотних активів відносяться класифікації за видами; залежно від участі в кругообігу; за характером участі в операційному процесі; залежно від методів планування, принципів організації та регулювання; за часом перебування в кругообігу; за ступенем ліквідності; за формою функціонування; за ступенем захищеності від інфляції. До класифікаційних ознак ідентифікації оборотного капіталу відносяться кваліфікації за характером фінансових джерел формування; за періодом функціонування; за ризиком вкладення.

Висновки. Таким чином, обґрунтована класифікація оборотних активів має насамперед наукове, а також методичне значення, даючи змогу побудувати чітку систему знань про сутність цих активів та правильну систему обліку і аналізу їх наявності та руху й управління ними. Після проведення дослідження було отримано такі результати: вибрано та систематизовано ознаки класифікації оборотних активів, виділені вітчизняними авторами; позначено необхідність розподілу класифікаційних ознак між оборотними активами і оборотним капіталом, фактично здійснено відповідний розподіл; запропоновано класифікацію оборотних активів за формою функціонування для потреб аграрних підприємств; окрім матеріальної та речової форми цих активів, виділено в окремі підгрупи біологічну форму оборотних активів та перехідну, яку представляють незавершене виробництво та дебіторська заборгованість. Узагальнення наведеного матеріалу дослідження дає можливість стверджувати, що всебічне теоретичне дослідження категорії оборотних активів, правильне розуміння його сутності мають велике практичне значення.

Список використаних джерел:

1. Берехтіна Л.О. Економічна сутність оборотного капіталу підприємства / Л.О. Берехтіна // Держава і регіони. Серія: Економіка і підприємництво. – 2011. – № 6. – С. 378–381.
2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : [підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів] / Ф.Ф. Бутинець та ін. ; за заг. ред. із передм. Ф.Ф. Бутинця. – 8-ме вид., доп. і перероб. – Житомир : ПП «Рута», 2009. – 912 с.
3. Губарик О.М. Оборотний капітал в управлінському обліку підприємства / О.М. Губарик // АгроСвіт. – 2013. – № 20. – С. 25–28.
4. Носов П.Л. Сучасна класифікація оборотних активів / П.Л. Носов, Г.І. Купалова // Економіка і держава. – 2014. – № 7. – С. 43–46.
5. Пархоменко О.П. Оборотний капітал в умовах глобальних викликів: формування та використання : [монографія] / О.П. Пархоменко. – Луганськ : Ноулідж, 2012. – 216 с.
6. Фінанси підприємств : [підручник] / [А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.] ; кер. кол. авт. і наук. ред. А.М. Поддєрьогін. – 6-те вид., перероб. та допов. – К. : КНЕУ, 2010. – 552 с.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 р. № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
8. Римарчук А.М. Економічна сутність оборотних активів та їх класифікація / А.М. Римарчук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 7. – С. 64–70.
9. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством : [навч. посіб.] / В.В. Сопко. – К. : КНЕУ, 2011. – 526 с.
10. Чухно І.С. Визначення економічної сутності поняття «оборотні активи підприємства» / І.С. Чухно // Регіональна економіка. – 2014. – № 6. – С. 62–69.

Анотація. В статті розглянута економічна сутність оборотних активів аграрних підприємств і науково-методичні підходи до специфіки їх класифікації, що обумовлено аналізом наукових трудових українських учених. На основі проведеного аналізу виділені основні ознаки класифікації оборотних активів. Уточнено поняття «оборотні активи» і проаналізована різниця в розумінні термінів «оборотні активи» і «оборотний

капитал». Предложены направления усовершенствования классификации оборотных активов на основе выделения в отдельные подгруппы специфических оборотных активов аграрных предприятий. Проведено распределение существующих признаков классификации оборотных активов на классификацию оборотных активов и оборотного капитала. Сформирована уточнённая классификация оборотных активов в современной рыночной экономике.

Ключевые слова: активы, оборотные активы, классификация, оборотный капитал, производственные запасы, дебиторская задолженность, денежные средства, аграрное предприятие.

Summary. In the article there have been considered the economic essence of current assets of agrarian enterprises and methodological approaches to the specifics of their classification, due to the analysis of scientific works of native scientists. Based on the analysis highlights the main features of the classification of current assets. The concept of “current assets” and analyzed the difference in the understanding of “current assets” and “working capital”. Directions improving the classification of current assets based on the allocation of some specific subgroups of current assets of agrarian enterprises. Carried out the distribution of existing signs classification of current assets on the classification of current assets and working capital. Formed refined the classification of current assets in the modern market economy.

Key words: assets, current assets, classification, working capital, inventories, accounts receivable, cash, agrarian enterprise.

УДК 35.073.52:621(045)

Сусіденко В. Т.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри бухгалтерського обліку*

Ужгородського торговельно-економічного інституту

Київського національного торговельно-економічного університету

Підлипна Р. П.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри бухгалтерського обліку

Ужгородського торговельно-економічного інституту

Київського національного торговельно-економічного університету

Югас Е. Ф.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри бухгалтерського обліку

Ужгородського торговельно-економічного інституту

Київського національного торговельно-економічного університету

Susidenko V. T.

Doctor of Economics, Professor,

Head of Accounting

Uzhgorod Trade and Economic Institute KNTEU

Pidlypna R. P.

PhD, Associate Professor of Accounting

Uzhgorod Trade and Economic Institute KNTEU

Yugas E. F.

PhD, Assistant Professor of Accounting

Uzhgorod Trade and Economic Institute KNTEU

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF FINANCIAL SECURITY OF ENTERPRISES

Анотація. У статті досліджено основні умови та визначено фактори, що визначають рівень фінансової безпеки торговельних підприємств. Зазначається, що саме аналіз факторів допомагає виявити сильні і слабкі сторони в діяльності підприємства, а також розробити заходи та напрями дії, за рахунок яких воно могло б підвищити стійкість розвитку та забезпечити свій успіх. У статті виявлено, що саме фінансова безпека торговельного підприємства схильна до впливу посилюючих і дестабілізуючих чинників як зовнішнього, так і внутрішнього впливу. Запропоновано класифікацію забезпечення фінансової безпеки підприємств за такими трьома складовими економічного процесу, як засоби отримання доходу, методи збереження активів та шляхи витрачання доходу.

Ключові слова: фінансова безпека підприємства, фактори, вплив, діяльність торговельного підприємства, аналіз фінансової безпеки, чинники.

Постановка проблеми. Дослідження основних методів оцінки забезпечення фінансової безпеки підприємств, виявлення основних чинників, які на них впливають, необхідні у розумінні цієї тематики. Натепер стає актуальним розробка системи заходів, які зменшать чи взагалі усунуть значний негативний вплив чинників на фінансову безпеку сучасного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз факторів, які впливають на фінансову безпеку підприємства, здійснювався багатьма вченими-економістами. Проте варто відзначити, що у науковій літературі немає узгодженої думки стосовно складу та класифікації факторів, які здійснюють вплив на формування фінансової безпеки підприємств. Найчастіше їх поділяють на дві групи: внутрішні і зовнішні, і вони формуються з урахуванням факторів, які впливають на стан фінансової безпеки підприємства загалом.

Формулювання цілей статті. У сучасному світі впевненість у захищеності фінансових інтересів суб'єктів господарювання на усіх рівнях фінансових відносин відіграє важливу роль. Адже високий рівень фінансової захищеності підприємства гарантує не тільки стабільне та максимально ефективно функціонування, але й високий потенціал розвитку підприємства в майбутньому, певну гарантію суб'єктам господарювання в постійній наявності фінансових ресурсів. Саме це і визначає актуальність статті.

Виклад основного матеріалу. Умовами, що визначають рівень фінансової безпеки підприємства, є її основні фактори, що визначають причину, рушійну силу будь-якого процесу або явища. Для забезпечення фінансової безпеки підприємства на ринку необхідно виявити фактори, що впливають на діяльність підприємства як ззовні, так і зсередини. Аналіз факторів допомагає виявити сильні і слабкі сторони в діяльності підприємства, а також розробити заходи та напрями дії, за рахунок яких воно могло б підвищити стійкість розвитку та забезпечити свій успіх. Від того, наскільки повно визначено склад чинників, наскільки точно оцінений рівень інтенсивності їх прояву і можливого збитку або прибутку, залежить ефективність побудови всієї системи забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Так, М.А. Бендиков внутрішні фактори фінансової безпеки підприємства вважає за необхідне розділити на такі групи:

- матеріально-ресурсне забезпечення виробництва, що визначає ресурси і можливості підприємства; зокрема, найбільш важливими в цій групі є виробничі фактори (будівлі, споруди, машини і механізми, устаткування, земля, сировина і матеріали, паливо, енергія, робоча сила);
- забезпечення економічного і технічного розвитку підприємства (інновації, інвестиції, організація праці та виробництва, підвищення кваліфікації працівників);
- досягнення високого рівня рентабельності (високоєфективна комерційна і постачальницька діяльність) [1, с. 18–19].

Т.Ю. Загорельська відносить до внутрішніх факторів фінансової безпеки галузеві особливості підприємства; структуру виробленої продукції (робіт, послуг), її частку в загальному платоспроможному попиті; розмір оплаченого статутного капіталу; величину витрат, їх динаміку порівняно з грошовими доходами; стан майна і фінансових ресурсів підприємства, їх склад і структуру [6, с. 111].

Іншу думку має М.В. Фоміна, яка розділяє внутрішні фактори фінансової безпеки підприємства на основні і

другорядні. А основні фактори фінансової безпеки підприємства вона класифікує на виробничі, до яких відносяться засоби і предмети праці, а також безпосередньо сама робота, і невиробничі, зокрема фактори професійного розвитку колективу, природно-охоронної діяльності та постачальницько-збутові. Неосновними внутрішніми факторами фінансової безпеки підприємства, на її думку, є структурні зрушення, порушення господарської і технологічної дисципліни [7, с. 7].

На думку Н.А. Гринюк, найважливішими внутрішніми факторами, що впливають на фінансову безпеку підприємства, є збут, виробництво продукції, інновації, система комунікацій, реклама, робота з персоналом, його мотивація, інфраструктура ринку, якість управлінського і бухгалтерського обліку, а також коректна діагностика фінансово-господарської діяльності [3, с. 8–9].

С.В. Кульпінський стверджує, що чим більше швидкість оборотності дебіторської заборгованості, прибутковість реалізації продукції і частка власних оборотних коштів, тим безпечніше фінансовий стан підприємства [9, с. 35].

Р.С. Папехин підкреслює, що фінансова безпека залежить від ефективності маркетингової та виробничої діяльності підприємства, а також від рівня його кадрового потенціалу та організаційної культури [11, с. 9].

А.Л. Бесєдін вважає, що зовнішні чинники фінансової безпеки підприємства відображають економічну ситуацію в державі і за кордоном, в окремих регіонах і на галузевих ринках. Найважливішими з них є величина податкових ставок, рівень відсотків за кредитами, ступінь монополізації галузі, кон'юнктура ринку та інвестиційна активність підприємства [2, с. 66].

Ф.В. Євдокимов підкреслює, що на фінансову безпеку підприємства впливають економічні умови господарювання; стан техніки і технології; платоспроможний попит і рівень доходів споживачів; податкова і кредитна політика уряду; законодавчі акти, якими регламентується діяльність підприємства, а також зовнішньоекономічні зв'язки [5, с. 112–117].

На нашу думку, спільним у наведених класифікаціях є те, що фактори класифікуються за сферою виникнення, а тому вони можуть бути використані для характеристики як економічної безпеки загалом, так і деяких її елементів зокрема (наприклад, фінансової).

І.А. Бланк, С.П. Дубецька, С.М. Ільяшенко, Т.Б. Кузенко, Л.С. Мартюшева та Р.С. Папехин представляють зовнішнє середовище підприємства у формі домінуючої ієрархії, на першому рівні якої знаходяться мезо-, а на другому – макрочинники. На їхню думку, мезофактори безпосередньо впливають на фінансову стабільність функціонування підприємства, а макрофактори опосередковано диктують умови його господарювання. Так, Т.Б. Кузенко до складу мезофакторів фінансової безпеки підприємства відносить ринок і господарські зв'язки [8, с. 28].

Л.С. Мартюшева підкреслює, що мезофакторами фінансової безпеки підприємства є постачальники, споживачі, товари-замінники, потенційна конкуренція, суперництво підприємств та промислові взаємини [10, с. 237]. На нашу думку, чинники «потенційна конкуренція» і «суперництво підприємств» ідентичні за своїм економічним змістом. Адже конкуренція – це насамперед суперництво підприємств [4, с. 159–161]. Також варто зазначити, що промислові відносини виникають як всередині підприємства, тобто між його працівниками, так і за його межами, тобто між підприємством і його контрагентами. Тому вони мають не тільки зовнішній, але й внутрішній характер.

С.В. Кульпінський стверджує, що на фінансову безпеку підприємства впливають економічні, науково-технічні, природні, соціально-політичні, соціально-культурні, екологічні і демографічні фактори. Він вважає, що до складу економічних факторів відносяться рівень інфляції, зайнятості і доходів населення; до науково-технічних – технічний рівень машин, обладнання та предметів праці, а також нематеріальних активів, до природних – наявність екстремальних умов [9, с. 36].

Отже, як бачимо, наведені системи класифікацій більшою мірою є характерними для мега-, мезо- та макроекономічних рівнів формування фінансової безпеки [12, с. 148–153].

Різноманіття розглянутих підходів зумовлено складністю і комплексністю факторів, що здійснюють вплив.

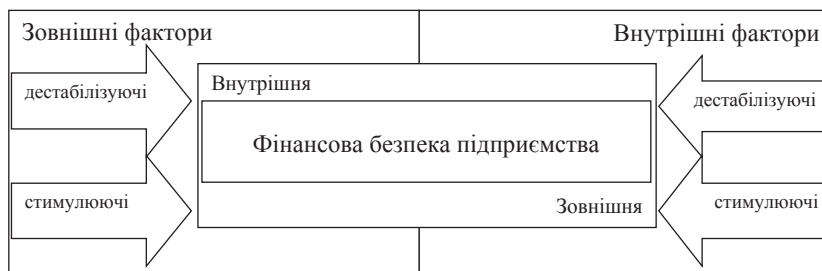


Рис. 1. Загальна схема впливу факторів на фінансову безпеку підприємства

Розроблено авторами [12, с. 82-85, 13, с. 77-81]

Узагальнюючи досліджені джерела і думки науковців, вважаємо доцільним запропонувати класифікувати фактори забезпечення фінансової безпеки підприємства, окрім джерел виникнення деструктивних факторів, за напрямом впливу на фінансовий результат (стимулюючі та дестабілізуючі); за систематичністю впливу (постійні, регулярні, нерегулярні); за можливістю та способом оцінки (кількісні та якісні) (див. табл. 1).

Отже, забезпечення фінансової безпеки підприємства залежить від цілого комплексу факторів. Їх комбінація є передумовою формування і забезпечення необхідного рівня безпеки. Залежно від напрямку впливу та джерел їх виникнення фактори можуть здійснювати вплив на внутрішню чи зовнішню фінансову безпеку, що у сукупності визначить загальний стан забезпечення фінансової безпеки підприємства (рис. 1).

Висновки. Отже, доведено, що саме фінансова безпека торговельного підприємства схильна до впливу посилюючих і дестабілізуючих чинників як зовнішнього, так і внутрішнього впливу, яка у своїй сукупності стосується таких трьох складових економічного процесу, як засоби отримання доходу, методи збереження активів та шляхи витрачання доходу. Отже, складові системи забезпечення фінансової безпеки торговельного підприємства дають змогу активізувати зусилля з метою підвищення рівня фінансової безпеки підприємства і досягнення головної мети діяльності підприємства. Встановлено, що умовами забезпечення фінансової безпеки підприємства повинні виступати безперервний розвиток та вдосконалення фінансової системи підприємства; наявність на підприємстві системи, яка спроможна задовольняти реалізацію фінансових інтересів, цілей і завдань; збалансованість і комплексність фінансових інструментів, важелів та методів, які використовуються на підприємстві. Доведено, що саме фінансова безпека торговельного підприємства схильна до впливу посилюючих і дестабілізуючих чинників як зовнішнього, так і внутрішнього впливу [15, с. 190–193, 16, с. 85–89].

Таблиця 1

Групування факторів забезпечення фінансової безпеки підприємств

Ознака	Класифікаційна характеристика	
За напрямом впливу на результат	Стимулюючі Дестабілізуючі	
За джерелом виникнення	Зовнішні	макрорівня
		мезорівня
		мікрорівня
	Внутрішні	управлінські
		операційні
інвестиційні		
фінансові		
За причинами нестачі фінансових ресурсів	Нераціональна структура активів і пасивів Незбалансованість інвестиційної політики Наявність безнадійної дебіторської заборгованості Нераціональне співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості Неефективна дивідендна політика Невчасні антикризові заходи тощо	
За систематичністю впливу	Постійні Регулярні Нерегулярні	
За характером впливу	Загальні Специфічні	
За можливістю та способом оцінки	Кількісні Якісні	

Джерело: розроблено авторами [12, с. 148–153]

Список використаних джерел:

- Бендиков М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития / М.А. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 2. – С. 17–29.
- Беседин А.Л. Экономическая безопасность предприятия в контексте системного подхода к решению проблемы защиты конфиденциальной информации / А.Л. Беседин, В.В. Беляев // Финансы и кредит. – 2004. – № 27. – С. 63–68.
- Гринюк Н.А. Інноваційні підходи до вивчення стану фінансової безпеки підприємств України / Н.А. Гринюк // Проблеми науки. – 2009. – № 1. – С. 8–15.
- Дубецька С.П. Економічна безпека підприємств України / С.П. Дубецька // Недержавна система безпеки підприємництва як суб'єкт національної безпеки України : зб. матеріалів наук.-практ. конф. – К. : Вид-во Європейського університету фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу, 2003. – С. 146–172.
- Узагальнююча оцінка фінансової складової рівня економічної безпеки підприємства / [Ф.І. Євдокимов, О.В. Мізіна, О.О. Бородіна] // Наукові праці Донецького національного технічного університету. – 2002. – Вип. 46. – 216 с.

6. Загорельская Т.Ю. Финансовая безопасность предприятия как объект управления / Т.Ю. Загорельская // Наук. праці ДНТУ. – 2006. – Вип. 103-4. – С. 215–218.
7. Фоміна М.В. Проблеми економічно безпечного розвитку підприємств: теорія і практика : [монографія] / М.В. Фоміна. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2005. – 140 с.
8. Кузенко Т.Б. Управление финансовой безопасностью на предприятии / Т.Б. Кузенко // БИЗНЕС-ИНФОРМ. – 2007. – № 12 (1). – С. 27–29.
9. Кульпінський С.В. Роль фінансової безпеки України в поглибленні інтеграційних стосунків з європейськими країнами / С.В. Кульпінський // Фінансова консультація. – 2000. – № 5. – С. 34–40.
10. Фінансова безпека підприємства / [Л.С. Мартюшева, Т.Е. Петровська, Н.І. Трихліб] // Коммунальное хозяйство городов : наук.-техн. сб. – Вып. 71. – К. : Техніка, 2006. – С. 235–238.
11. Папехин Р.С. Индикаторы финансовой безопасности предприятий / Р.С. Папехин // Взгляд молодых ученых на экономические и финансовые реформы в России : сб. ст. – Волгоград : Волгоградское научное изд-во, 2007. – 16 с.
12. Сусіденко В.Т. Формування й аналіз стану фінансової безпеки торговельного підприємства / В.Т. Сусіденко, О.В. Сусіденко // Вісник Одеського національного університету. – 2015. – Том 20. – Випуск 5. Економіка. – С. 148–153.
13. Сусіденко В.Т. Методи оцінки фінансової безпеки торговельного підприємства / В.Т. Сусіденко, О.В. Сусіденко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Випуск 14. – Частина 3. – С. 82–85.
14. Сусіденко В.Т. Облік і аналіз системи фінансової безпеки торговельного підприємства / В.Т. Сусіденко // Крымский экономический вестник. – 2015. – № 4. – С. 77–81.
15. Сусіденко В.Т. Концепція системи фінансової безпеки торговельного підприємства / В.Т. Сусіденко, О.В. Сусіденко // Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. – 2015. Серія: Економіка і менеджмент. – Випуск 13. – С. 190–193.
16. Сусіденко В.Т. Складові елементи системи забезпечення фінансової безпеки підприємства / В.Т. Сусіденко, О.В. Сусіденко // Економічні студії. – 2016. – С. 85–89.

Аннотация. В статье исследованы основные условия и определены факторы, определяющие уровень финансовой безопасности предприятий. Отмечается, что именно анализ факторов помогает выявить сильные и слабые стороны в деятельности предприятия, а также разработать меры и направления действия, за счет которых оно могло бы повысить устойчивость развития и обеспечить свой успех. В статье выявлено, что именно финансовая безопасность торгового предприятия склонна к влиянию усиливающих и дестабилизирующих факторов как внешнего, так и внутреннего воздействия. Предложена классификация обеспечения финансовой безопасности предприятий по таким трем составляющим экономического процесса, как средства получения дохода, методы сохранения активов и пути траты дохода.

Ключевые слова: финансовая безопасность предприятия, факторы, влияние, деятельность предприятия, анализ финансовой безопасности, факторы.

Summary. The main conditions and factors that determine the level of financial security of enterprises. It is noted that the analysis of the factors helps to identify strengths and weaknesses in the enterprise and to develop measures and lines of action, through which it could improve sustainability and to ensure its success. The article revealed that the financial security of the company subject to the influence of augmentative and destabilizing factors both external and internal exposure. Classification of financial security of machine-building enterprises in three dimensions in the economic process: sources of income, methods of preservation of assets and ways of spending income.

Key words: financial security company, factors of influence, machinery industry, activities of the enterprise.

Тарасенко К. М.
*аспірант кафедри підприємництва та економіки підприємств
Університету митної справи та фінансів*

Tarasenko K. M.
*Postgraduate Student of Entrepreneurship and Business Economics
University of Customs and Finance*

МІСЦЕ УКРАЇНИ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ПРАЦІ

THE PLACE OF UKRAINE IN THE INTERNATIONAL LABOR MARKET

Анотація. У статті розглянуто головний елемент глобальної економічної системи – міжнародний ринок праці та місце України в його системі. Представлено основні причини, які зумовлюють посилення територіальної міграції населення, та головні чинники масової еміграції. Розглянуто проблеми міграційних процесів, спричинені економічною кризою, безробіттям, низьким рівнем життя населення та політичною нестабільністю. Визначено, що кардинальним стимулом є різниця в оплаті праці, адже середньомісячний зарібок трудового мігранта становить приблизно 1 000 доларів, а середня заробітна плата українця не перевищує 150 доларів. Проаналізовано рівень безробіття населення в період з 2010 року до 2015 року та причини, що зумовили його стрімке зростання. Означено тенденцію до зменшення економічно активного населення. І ця проблема масового безробіття населення може бути частково вирішена за рахунок міграції, виїзду частини громадян України за її межі в пошуках роботи і засобів прожиття. Адже нині спостерігається вплив за кордон продуктивної робочої сили з усіх регіонів України, що загрожує підризом трудового потенціалу багатьох сфер виробництва, науки, культури, освіти, медицини. Отримані результати можуть бути використані для подальшого теоретичного та практичного дослідження особливостей міграційних процесів України.

Ключові слова: міграція, міграційні процеси, міжнародний ринок праці, трудовий мігрант, безробіття.

Постановка проблеми. Активізація у світі інтеграційних процесів є важливим чинником формування міжнародного ринку праці, що є системою відносин, які виникають між державами щодо узгодження попиту та пропозиції світових трудових ресурсів, умов формування робочої сили, оплати праці та соціального захисту.

Все більшого поширення і значення набуває переміщення людських ресурсів, зумовлене соціально-економічними, військовими, екологічними, етнічними та релігійними чинниками. Істотне зростання масштабів міжнародної міграції, залучення до неї значних обсягів трудових ресурсів актуалізують дослідження міжнародної міграції робочої сили як однієї з форм світових господарських зв'язків та її впливу на світове господарство.

Актуальність теми полягає у тому, що одним із важливих елементів глобальної економічної системи, на яку перетворився світ наприкінці другого тисячоліття, є міжнародний ринок праці. Завдяки міжнародному ринку праці відбувається інтернаціоналізація вимог до умов відтворення робочої сили, життя і праці мільйонів людей у різних регіонах світу.

Важливість дослідження міграційних процесів зумовлена стрімким зростанням їх обсягів, нарощуванням інтенсивності, вагомих впливом на соціальний та економічний розвиток країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням участі України на міжнародному ринку праці та міграційним процесам нашої держави присвячені роботи багатьох вітчизняних, і зарубіжних науковців, таких як, зокрема, Е.М. Лібанова, О.А. Малиновська, Ю.Г. Козак, О.І. Піскун. Однак залишається нерозкритим питання ролі української міграції на міжнародному ринку праці.

Мета статті полягає в розкритті проблем, які впливають на участь України в системі міжнародного ринку праці, та аналізі сучасного стану її міграційних процесів.

Виклад основного матеріалу. Зростання відкритості українського суспільства обов'язково приводить до

дедалі більшого втягнення України в міжнародний обмін робочою силою. Перехід до ринкової економіки створює реальні умови для формування ринку праці. Однією з важливих рис його становлення є різке зростання міграційних процесів як усередині країни, так і за її межами [1]. Посилення територіальної міграції населення зумовлюється такими причинами:

- структурна перебудова економіки і пов'язані з нею зростання безробіття, процеси роздержавлення власності і приватизації, які супроводжуються збільшенням мобільності капіталу, його інтенсивним міжгалузевим і географічним переливанням;
- нерівномірність в розміщенні продуктивних сил, суттєві відмінності в соціально-економічних умовах життя в селі і в місті, в різних регіонах країни;
- нестабільна політична ситуація в країні;
- інтенсифікація міграційних процесів на національному ґрунті;
- різке погіршення екологічної ситуації в окремих регіонах [3].

Становлення ринкових методів господарювання відбувається в умовах гострих кризових явищ в економічному, соціальному і політичному житті. Ринкова трансформація економіки України здійснюється вкрай непослідовно, що призводить до зростання негативних явищ, поглиблення господарського хаосу.

Почуття постійного занепокоєння населення країни викликають два чинники, що загрожують його фізичній та економічній безпеці: безпрецедентне зростання бандитизму і насунання масового безробіття [1].

Згідно з даними за 2010 рік кількість офіційно зареєстрованих безробітних в Україні становила 1 713,9 тис. осіб, або 8,2% загальної чисельності працездатного населення. А з урахуванням так званого прихованого безробіття цей показник сягає від 30% до 45% загальної чисельності зайнятих. За 2015 рік, згідно з даними Державної служби зайнятості України, цей

Економічна активність населення віком 15–70 років

	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
Економічно активне населення, тис. осіб	20 894,1	20 893,0	20 851,2	20 824,6	19 920,9	18 097,9
Рівень економічної активності населення, %	63,6	64,2	64,5	64,9	62,4	62,4
Населення, зайняте економічною діяльністю, тис. осіб	19 180,2	19 231,1	19 261,4	19 314,2	18 073,3	16 443,2
Рівень зайнятості населення, %	58,4	59,1	59,6	60,2	56,6	56,7
Безробітне населення, тис. осіб	1 713,9	1 661,9	1 589,8	1 510,4	1 847,6	1 654,7
Рівень безробіття населення, %	8,2	8,0	7,6	7,3	9,3	9,1
Економічно неактивне населення, тис. осіб	11 945,0	11 657,4	11 456,9	11 270,1	12 023,0	10 925,5

Джерело: складено за даними джерела [7]

показник безробіття становив 1 654,7 тис. осіб, що склало 9,1% економічно активного населення (табл. 1).

Проблема масового безробіття і зубожіння широких мас населення може бути частково вирішена за рахунок міграції, виїзду частини громадян України за її межі в пошуках роботи і засобів проживання. Не секрет, що через постійне погіршення соціально-економічної й морально-психологічної ситуації в Україні еміграційні настрої в населення зростають. Але якщо раніше основним мотивом еміграції був етнічний, то в останній період таким став економічний фактор.

Після зняття штучних перешкод на шляху возз'єднання сімей кількість емігрантів з України зростала дуже швидко. Здебільшого емігрували євреї, німці, угорці, греки. Згідно з даними статистики з 95,4 тис. осіб, які покинули Україну в 1990 році, 92% виїхали в Ізраїль. Щоправда, у 1991 році цей показник упав до 50 тис. осіб. Стабілізація і навіть скорочення кількості тих, хто виїжджає за кордон на постійне проживання, свідчить, з одного боку, про певну вичерпаність ресурсів етнічної еміграції, а з іншого – про посилення обмежувальної імміграційної політики країн-реципієнтів [2].

Нині закордоном працює від 1 до 3 млн. українських громадян, переважна частина яких влаштовується на роботу нелегально. Цей показник має тенденцію до зростання з урахуванням нестабільної політичної ситуації в країні.

Спробувати працевлаштуватися закордоном в період поїздки за особистим запрошенням прагне половина тих, хто отримує дозвіл на виїзд. Їх можна віднести до категорії напівлегальних іммігрантів, оскільки, діставши право на виїзд у ту чи іншу країну, вони не мають при цьому дозволу на отримання роботи, але в нелегальний спосіб усе ж таки отримують її.

Нині спостерігається вплив закордон продуктивної робочої сили з усіх регіонів України, що загрожує підривом трудового потенціалу багатьох сфер виробництва, науки, культури, освіти, медицини.

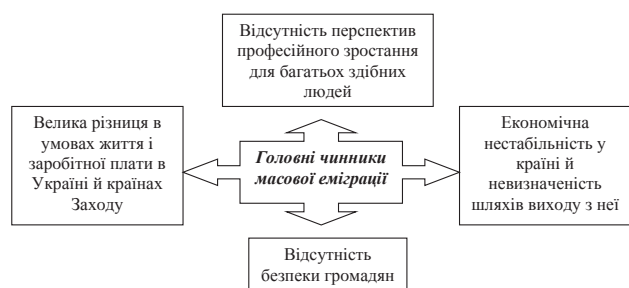


Рис. 1. Головні чинники масової еміграції

Джерело: складено за даними джерела [3]

Головні чинники масової еміграції зображені на рисунку 1.

На жаль, не вдається уникнути не тільки виїзду простої робочої сили, але й «відпливу умів», причому в багатьох випадках безповоротного. Економічні й професійні мотиви «відпливу умів» полягають у незадоволенні спеціалістів не тільки матеріальним станом, але й своїм статусом у суспільстві, низьким соціальним престижем, неможливістю сповна реалізувати творчі можливості.

Нині міжнародна міграція робочої сили перетворилася на суттєвий економічний, соціальний та гуманітарний фактор розвитку як країн походження, так і тих держав, що приймають. Кожна зі сторін, яка бере участь у процесі обміну трудовими ресурсами, намагається здобути для себе конкретну користь. Що стосується України, то її в найближчий період чекає, найімовірніше, доля країни-постачальника робочих рук на європейській і світовий ринок праці. Але і в цій якості вона може отримати низку економічних вигод: по-перше, з'являється можливість знизити рівень безробіття, пом'якшити таким чином соціальну напруженість у суспільстві; по-друге, значну частину заробітної плати емігранти перекажуть на батьківщину, що поповнить валютний фонд; по-третє, розроблені МОП рішення дають Україні право ставити питання про отримання компенсації за підготовку робочої сили від країн – можливих користувачів її трудових ресурсів.

Крім того, міждержавні трудові міграції - важливий чинник надходження в країну нових технологій, досвіду роботи, перебудови професійної та кваліфікаційної структури зайнятості, швидкого й ефективного пристосування до умов світового ринку.

Проте цілком очевидне й те, що масовий відплив продуктивної робочої сили, особливо вчених і спеціалістів, завдасть Україні значних економічних, інтелектуальних та моральних збитків. Виїзд кваліфікованих кадрів, молодих спеціалістів негативно вплине на професійну структуру працездатного населення, погіршить його статеві-віковий склад. Еміграція, як правило, супроводжується вимушеним розривом, нехай і неостаточним, сімейних зв'язків, їх послабленням [4, с. 248–249].

Згідно з даними станом на 2015 рік за межами України працювало близько 3,5 млн. громадян: близько 70% у країнах СНД і решта – в інших країнах. Найбільшими центрами офіційного працевлаштування громадян України у Західній Європі є Німеччина, Франція, Велика Британія, Греція, Італія, Португалія, Іспанія (близько 30% легальних мігрантів); у Східній Європі – Польща, Чехія, Угорщина, Словаччина, Росія, Білорусь, тобто ближнє зарубіжжя. Водночас усе більше українців мігрує для пошуку роботи у США, Канаду, країни Близького Сходу тощо. При цьому більша частина емігрантів з України

працює закордоном на нелегальних засадах і в умовах нестандартної зайнятості [7]. До нестандартних форм зайнятості можна віднести:

- повну зайнятість за умов гнучких форм організації робочого часу;
- неповну зайнятість, тобто режим зайнятості в неповний робочий час;
- тимчасову роботу;
- зайнятість на засадах вторинної зайнятості;
- зайнятість на основі договорів цивільно-правового характеру;
- надомну праця та праця за викликом;
- дистанційну зайнятість, неформальну зайнятість [4, с. 251].

Незважаючи на те, що нестандартна зайнятість іммігрантів позбавляє їх елементарних прав та соціальних гарантій, вона залишається для більшості з них привабливою, оскільки навіть при таких недоліках це є кращими умовами та можливостями, ніж те, що вони мали у своїй країні.

Відсутність політики боротьби з нестандартною (фактично нелегальною) формою зайнятості більшості іммігрантів урядами розвинених країн пояснюється тим, що нестандартна зайнятість дає їм змогу розв'язати кілька важливих проблем трансформації ринку праці, а саме:

1) вона допомагає маневрувати кількістю та якістю робочої сили, виходячи з потреб розвитку виробництва та економічної ситуації, що склалася;

2) вона дає змогу зменшити витрати на робочу силу внаслідок більш низької заробітної плати та обмеженого набору соціальних виплат, оскільки тимчасовим працівникам-мігрантам не сплачується допомога під час звільнення, безробіття;

3) вона дає змогу збільшити (або зберегти) чисельність зайнятих громадян країни, не збільшуючи при цьому число робочих місць;

4) тимчасовий найм може використовуватися фірмами для відбору постійних працівників з числа найкращих тимчасових працівників-мігрантів.

У фаховій літературі виокремлюють низку чинників, що продукують підвищення попиту на нестандартну зайнятість на міжнародному ринку праці:

- структурні зрушення в процесі переходу від масового виробництва до виробництва, що притаманне постіндустріальній економіці (економіці знань);
- посилення глобальної конкуренції;
- глобалізація міжнародного ринку праці;
- значне розширення сектору послуг;
- небувалі масштаби застосування інформаційних та комунікаційних технологій;
- підвищення гнучкості ринку праці й виробництва.

Зміни в структурі пропозиції робочої сили на міжнародному ринку праці стимулюються дією певних чинників (рис. 2).

Останнім часом розповсюджується такий різновид нестандартної зайнятості, як тимчасова зайнятість, тобто робота на визначений, обумовлений час. Така робота отримала назву «контрактна робота», або «фріланс» (“freelancer”, тобто працівник, який не перебуває в штаті). Перевагою такої форми зайнятості для іммігрантів є додатковий заробіток, а недоліками – непостійна робота, відсутність соціального пакету, обмеження у своїх правах. На умовах заздалегідь обумовленого строку роботи частіше приймають на роботу чоловіків, ніж жінок, хоча жінок більш влаштовує така форма зайнятості [5, с. 120–121].

Після здобуття незалежності українське суспільство стає все більш відкритим. Це є запорукою виваженої,

активнішої участі України в міжнародних процесах, зокрема міграційних. Формується контингент високоосвічених українців, що працюють в науково-дослідних центрах, навчальних закладах і провідних компаніях закордоном.

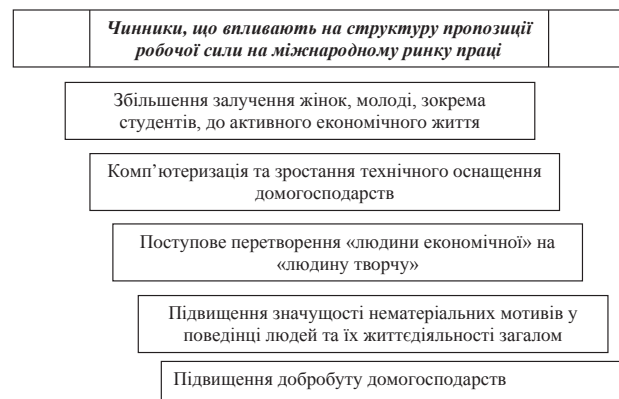


Рис. 2. Чинники, що впливають на структуру пропозиції робочої сили на міжнародному ринку праці

Джерело: складено за даними джерела [5]

Науковці мають можливість не тільки роботи, але й стажування, навчання, підвищення кваліфікації закордоном. У 2015 році чисельність науковців, які здійснювали такі виїзди, збільшилась на 6,7% і досягла 4,4 тис. осіб. Для проведення наукових досліджень виїжджало 6,2 тис. осіб (на 6,4% більше, ніж у 2014 році). Водночас на 8,8% зменшилась кількість виїздів для викладацької роботи (435 осіб). З метою участі в міжнародних семінарах, конференціях тощо було здійснено 10,9 тис. виїздів закордон. Більшість виїздів (92,3%) проводилась терміном до 3-х місяців, 6,8% – до одного року, 47 осіб виїжджали більше ніж на 2 роки.

Конкурентоспроможність висококваліфікованих працівників на міжнародному ринку праці сильно залежить від рівня кваліфікації та затребуваності спеціалістів за певною галуззю наук. Найбільше наукових мігрантів запрошують у сферу природничих наук, зокрема фізико-математичних та медичних.

На короткий термін є попит у сфері технічних наук, значно менший – в економічних, юридичних, психологічних науках.

Поширеною стала практика використання різноманітних грантів для молодих науковців, аспірантів. Відповідно до даних Державної служби статистики України у 2014 році було отримано 1 885 грантів на наукову роботу від міжнародних фондів, зокрема 63,3% грантів були індивідуальними, а 36,7% – колективними. Загалом 4,5 тис. науковців скористалися грантами у 2014 році [7].

Крім того, швидкими темпами зростає чисельність «маятникових» висококваліфікованих мігрантів, адже сьогодні багато вчених живуть і за кордоном, і на батьківщині, постійно мігруючи між двома країнами.

Відомо, що багато вчених, викладачів вищих навчальних закладів Західної України працюють як в Україні, так і в Польщі, Угорщині, Словаччині тощо.

Вже десятки тисяч українців – висококваліфікованих спеціалістів ІТ-сфери – довели свою конкурентоспроможність на міжнародному ринку праці. Вони працюють на іноземного роботодавця дистанційно, не виїжджаючи з країни. При цьому, використовуючи тіньові схеми, вони (найчастіше – не за власним вибором, але за мовчазною згодою) сплачують мінімальні податки в Україні або не сплачують їх взагалі.

Визначальним фактором конкурентоспроможності наших громадян на зовнішньому ринку праці та активізації еміграції є не тільки економічна, але й політична ситуація в країні, яка вже тривалий час не сприяє інтелектуальному розвитку. На тлі подій кінця 2013 року можна прогнозувати зменшення конкурентоспроможності наших трудових мігрантів в Росії, але ймовірно збільшаться можливості трудової реалізації в країнах Європейського Союзу.

Економічна ситуація в Україні не просто несприятлива, вона виштовхує мобільних висококваліфікованих громадян шукати роботу закордоном. Заробітна плата науковця в Україні в десятки разів менша, ніж в розвинутих країнах. Так, середньорічна заробітна плата вченого у 2013 році у США становила близько \$ 96 000, європейського вченого – \$ 66 700, в Канаді – \$ 78 200, тоді як в Україні – \$ 4 700 або навіть менше.

Очевидно, що у 2014 році вона зменшилася ще вдвічі в результаті падіння курсу гривні і зменшення витрат на науку під впливом кризи [6, с. 30–34].

Варто зауважити, що конкурентоспроможність наших громадян на зовнішньому ринку праці передбачає можливість мати сприятливі умови для життя на території країни перебування. У 2008 році Єврокомісія схвалила дві директиви щодо залучення кваліфікованих мігрантів. Згідно з ними передбачається допуск висококваліфікованих мігрантів в ЄС та створення «Блакитної карти», що надає цим людям низку соціально-економічних прав і гарантій, сприятливі умови для об'єднання родин, дотримання рівності у правах між громадянами держав-членів та власниками «Блакитної карти» щодо заробітної плати, спрощується процес отримання дозволу на роботу та право проживання і для роботодавця, і для працівника.

«Блакитна картка» створена, щоб залучати висококваліфікованих працівників. Вона дає змогу її власникам, які провели три роки в одній з країн ЄС, мати доступ до інших країн ЄС. Картка діє три роки і поновлюється додатково на два роки. Кандидатом на «Блакитну картку» може стати особа, яка знайшла роботу в ЄС, має щонайменше п'ять років досвіду роботи у відповідній сфері чи диплом університету, визнаного відповідною країною-членом ЄС. Трудова угода кандидата має гарантувати дохід щонайменше в 1,7 рази більший, ніж середня заробітна плата до вирахування податків у відповідній країні ЄС.

Реалізація Німеччиною Директиви Європейського Союзу вступила в силу 1 серпня 2012 року. Для заохочення кваліфікованих фахівців з усього світу в країні формується “culture of welcome”. Політика, суспільство, уряд та бізнес заохочують людей залишитися в країні. Станом на кінець червня 2013 року у Німеччині працювало 364 висококваліфіковані фахівці з України, які скористалися новими правилами отримання документів на перебування і роботу [8, с. 11–12].

Міграція – це двосторонній процес. Експортуючи власну робочу силу, Україна обов'язково імпортуватиме іноземну робочу силу. Впровадження у виробництво закордонних технологій, освоєння «ноу-хау», їх участь у приватизації спричинять приплив з-за кордону бізнесменів, менеджерів, комерсантів та інших фахівців. Можливі канали припливу іммігрантів:

- повернення на батьківщину частини тих українців, котрі живуть і працюють у Росії, інших країнах;
- рееміграція патріотично налаштованих представників далекого зарубіжжя, які проживають у Північній і Південній Америці, Австралії та інших країнах світу;
- запрошення на роботу спеціалістів і робочих кадрів з різних країн Європи, Азії, Америки за ліцензіями;
- в'їзд біженців, які рятують своє життя, а також повернення раніше депортованих народів [9].

Таким чином, інтеграція України у світовий ринок праці передбачає всебічне врахування тенденцій розвитку сучасної міжнародної трудової міграції, її форм та особливостей, механізму її державного регулювання.

Висновки. Виходячи з вищевказаного дослідження, можна сказати, що інтеграція України до світового ринку праці є важливою умовою оптимізації національної участі у міжнародному розподілі праці. Стати рівноправним суб'єктом світового ринку праці та учасником інтеграційних процесів Україна зможе лише за умови підвищення ефективності використання наявного трудового потенціалу і забезпечення його розвитку згідно з міжнародними стандартами, оскільки він є головною продуктивною силою та основою забезпечення конкурентоспроможності економіки кожної держави. Водночас для визначення напрямів посилення інтеграційної взаємодії України необхідним є всебічний і глибокий аналіз процесів, що відбуваються на світовому ринку праці.

Список використаних джерел:

1. Міжнародна економіка: інтеграція науки та практики / О.А. Гавриш та ін. ; за заг. ред. О.А. Гавриш. – Збірник наук. праць НТУУ «КПІ». – К., 2014. – 131 с.
2. Буковинська бібліотека: міжнародна міграція робочої сили: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buklib.net/books/25044>.
3. Населення України. Трудова еміграція в Україні. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2012. – 233 с.
4. Заєць М.А. Міжнародна економіка : [навч. посіб. з грифом МОН України] / М.А. Заєць, Ю.Г. Козак. – К. : ЦУЛ, 2013. – 1118 с.
5. Основи економічної теорії : [навч. посібник] / [Ю.Г. Козак, С.С. Шаповал, О.С. Кіро]. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 263 с.
6. Давидюк Л.П. Нестандартні форми зайнятості в системі трансформації міжнародного ринку праці / Л.П. Давидюк / Економічний аналіз : зб. наук. праць. – Тернопіль, 2015. – С. 30–34.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Сирочук Н.А. Міжнародна трудова міграція українців до країн ЄС / Н.А. Сирочук. – Регіональна економіка. – 2014. – 21 с.
9. Малиновська О.А. Міграції в умовах глобальної фінансово-економічної кризи / О. А. Малиновська. – Регіональна економіка. – 2010. – С. 123–133.

Анотація. В статті розглянуто головний елемент глобальної економічної системи – міжнародний ринок праці та місце України в його системі. Представлено основні причини, які обумовлюють посилення територіальної міграції населення, і головні фактори масової еміграції. Розглянуто проблеми міграційних процесів, викликані економічним кризисом, безробіттям, низьким рівнем життя населення та політичною нестабільністю. Визначено, що кардинальним стимулом є різниця в оплаті праці, адже середньомісячний зарплатний дохід трудової мігранта становить приблизно 1 000 доларів, а середня зарплатна плата українця не перевищує 150 доларів. Проаналізовано рівень безробіття населення в період з 2010 року до 2015 року та причини, які сприяли його стрімкому зростанню. Відзначено тенденцію до зменшення економічно активного населення. Ця проблема масової безробіття населення може бути частково вирішена за рахунок міграції, виїзду частини громадян України за її межі в пошуках роботи та засобів існування. Наразі спостерігається відтік за кордон продуктивної працездатної сили з усіх регіонів України, що загрожує подривом трудового потенціалу багатьох сфер виробництва, науки, культури, освіти, медицини. Отримані результати можуть бути використані для подальшого теоретичного та практичного дослідження особливостей міграційних процесів в Україні.

Ключові слова: міграція, міграційні процеси, міжнародний ринок праці, трудовий мігрант, безробіття.

Summary. The article considers the main element of the global economic system is the international labour market and Ukraine's place in its system. There are presented the main causes that enhance the territorial migration of the population and the main factors of mass emigration. There are considered the problems of migration processes caused by the economic crisis, unemployment, low living standard and political instability. It is determined that a crucial incentive is the wages differential, because the average monthly earnings of a labor migrant is about \$ 1 000, but the average salary of Ukraine residents does not exceed \$ 150. It is marked a trend towards the decrease in the economically active population. There is analyzed the unemployment rate of the population in the period from 2010 to 2015 and the reasons that have caused its rapid growth. And this problem of mass unemployment of the population can be partially solved by the migration, departure of Ukrainian citizens abroad in search of work and means of living. There is an outflow abroad of productive workers from all regions of Ukraine, which threatens to undermine the employment potential of many areas of production, science, culture, education, medicine now. The obtained results can be used for further theoretical and practical study of the peculiarities of migration processes in Ukraine.

Key words: migration, migration processes, international labour market, migrant worker, unemployment.

УДК 338.43:664:504

Тимчак В. С.
аспірант

Житомирського національного агроекологічного університету

Tymchak V. S.
Postgraduate Student

Zhytomyr National Agroecological University

ІННОВАЦІЙНІ НАПРЯМИ ВИКОРИСТАННЯ ВІДХОДІВ ПИВОВАРНОЇ ГАЛУЗІ

INNOVATIVE DIRECTIONS OF BREWING INDUSTRY WASTE USE

Анотація. У статті визначено, що інноваційні напрями використання відходів харчової промисловості можуть здійснюватися на двох рівнях: на першому рівні – у підприємствах харчової промисловості як вторинна сировина інших переробних підприємств, на другому рівні – у сільськогосподарських підприємствах у вигляді кормів для тваринництва. Обґрунтовано доцільність використання сухої дробини як інноваційних кормових ресурсів. Доведено, що використання сухої дробини в раціонах годівлі ВРХ сприяло зростанню їх продуктивності, зниженню собівартості та збільшенню рентабельності виробництва яловичини.

Ключові слова: суха пивна дробина, продуктивність тварин, високобілковий корм, собівартість та рентабельність яловичини.

Постановка проблеми. Сучасною тенденцією розвитку харчової промисловості є впровадження досягнень науково-технологічних розробок, які дають імпульс щодо використання відходів галузі та стимулюють виробництво наукоємної продукції. Перспективним напрямом використання залишків харчової промисловості є технологія їх сушіння. В подальшому висушені відходи можуть використовуватися як сировина для комбікормової, мікробіологічної, фармацевтичної, сільськогосподарської та інших галузей національного господарства. Зокрема, тех-

нологію сушіння пивної дробини, яка утворюється під час виробництва пива в умовах Радомишльського пивоварного заводу, застосовує ТОВ «Владівік корми». Сушіння пивної дробини забезпечує тривалий термін її зберігання та дешевше транспортування на великі відстані [4, с. 2]. За продуктивною дією суха пивна дробина може бути заміником високобілкових кормів в раціонах тварин, що дає можливість економити високоякісні зернові корми та поліпшувати екологічний стан прилеглих територій пивоварних заводів.

За таких умов актуальними є проблеми щодо застосування сухої пивної дробини як важливого резерву ресурсозбереження, що забезпечить економію матеріальних ресурсів у виробництві продукції тваринництва, знизить її собівартість, підвищить продуктивність тварин, зрештою, підвищить ефективність функціонування агропромислових підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам забезпечення аграрних підприємств тваринницької галузі повноцінними та доступними кормовими ресурсами, підвищення ефективності галузі кормовиробництва присвячені наукові праці А.О. Бабича, В.І. Гноєвого, В.Ф. Петриченка, Л.І. Подобєда, Б.М. Батова, П.С. Березівського, Л.М. Худорлій та інших вітчизняних вчених-аграрників. Проте низка теоретичних і методичних проблем залишається малодослідженою і потребує подальшої й поглибленої розробки, особливо стосовно використання інноваційних видів кормових ресурсів і визначення їх ефективного використання у галузі тваринництва сільськогосподарських підприємств.

Мета статті полягає у тому, щоб на основі аналізу використання сухої пивної дробини як екологічно чистих кормів у тваринництві обґрунтувати ефективність її використання та збільшення виробництва продукції тваринництва.

Об'єктом дослідження є використання сухої пивної дробини у раціоні годівлі ВРХ на прикладі СВК «Зоря» Кіцманського району Чернівецької області.

Виклад основного матеріалу. Інтенсивний розвиток харчової промисловості орієнтований на раціональне використання сільськогосподарської сировини, що є важливим джерелом збільшення обсягів виробництва продуктів харчування та підвищення рівня економічної доступності населення до їх придбання. Пріоритети комплексного використання відходів харчової промисловості обумовлюються впровадженням інноваційних технологічних процесів їх вторинного використання не тільки в одногалузевих структурах (хлібопекарській, пивоварній, соковинній тощо), але й в аграрному секторі економіки загалом, коли відходи однієї галузі використовуються як сировина в іншій.



Рис. 1. Комплекс інноваційних напрямів використання відходів харчової промисловості

Джерело: власні дослідження

Застосування сухої пивної дробини є резервом ресурсозбереження у тваринництві, що забезпечить економію матеріальних ресурсів у виробництві продукції, знизить її собівартість, підвищить продуктивність тварин, зрештою, підвищить ефективність функціонування підприємств агропромислового комплексу. Зазначений підхід до використання відходів харчової промисловості є сукупністю взаємозалежних інноваційних процесів щодо організації виробництва і переробки продукції тваринництва. Комплекс інноваційних напрямів використання відходів харчової промисловості визначається на двох рівнях: на першому рівні – у підприємствах харчової промисловості, на другому рівні – у сільськогосподарських підприємствах під час вторинного використання відходів (рис. 1).

Відповідно до методики проведення науково-господарських досліджень у СВК «Зоря» відібрали 48 гол. ВРХ української чорно-рябої молочної породи у віці 1,0–1,5 міс. (24 голови бичків і 24 голови теличок). За методом пар-аналогів було сформовано три піддослідні групи по 16 голів у кожній (8 бичків і 8 телиць). Отже, перша група була контрольною, а друга і третя – дослідними.

Для того щоб результати досліду були економічно об'єктивними, поголів'я ВРХ у групи підбирали з урахуванням статі, віку, живої маси, стану здоров'я, вгодюваності та енергії росту у зрівняльний період. Тварини контрольної групи отримували традиційні раціони, прийняті в господарстві, які відповідали загальним схемам годівлі з плановими середньодобовими приростами маси тіла телят у 600–800 г. Поголів'ю ВРХ з другої дослідної групи додавали до концентрованих кормів 150 г пивної дробини, а для третьої – 300 г. За хімічним складом три види раціонів відповідали всім нормативним вимогам, що висуваються до годівлі телят (рис. 2).

З метою отримання достовірного економічного результату щодо механізму дії сухої дробини на збільшення приросту ВРХ на фоні науково-господарського досліду на трьох бичках та теличках з кожної піддослідної групи у першу та другу половини молочного періоду були проведені респіраційні дослідження з вивченням обміну енергії поживних речовин, особливостей її розподілу і використання в організмі під впливом досліджуваного фактору (сухої пивної дробини), водночас досліджено кормову поведінку ВРХ, оскільки встановлення механізму впливу на організм тварин досліджуваних факторів визначає рівень перетравності поживних речовин, баланс азоту, кальцію, фосфору та інших мінеральних елементів. За результатами цього дослідження встановлено, що із збільшенням в раціоні дози дробини теплопродукція на 1 кг живої маси зменшувалася на 7,00% у другій групі і 5,94% у третій групі.

Дослідження показників газоенергетичного обміну у телят показали, що із збільшенням дози пивної дробини спостерігалася тенденція до збільшення вентиляції легенів у II групі на 1,00% в III – 3,11%, споживання кисню на 1,49% у II і 2,98% у III групах. Отже, введення до раціонів телят сухої пивної дробини в дозах 150–300 г покращує газоенергетичні показники, зокрема, вентиляції легенів, споживання кисню та зниження теплопродукції на 1 кг живої та

обмінної маси. Крім того, телята піддослідних груп за рахунок додаткового введення сухої пивної дробини споживали на 1,15–2,39 МДж валової енергії раціону більше, ніж їх контрольні аналоги. Завдяки більш високій перетравності поживних речовин телята дослідних груп, порівняно з контролем, менше втрачали енергії з виділеннями. Внаслідок цього енергія перетравних поживних речовин була вищою у тварин II і III дослідних груп на 1,52% і 7,39% відповідно.

Більш висока перетравність органічних речовин раціонів у телят дослідних груп позитивно вплинула на рівень обмінної енергії, який порівняно з контрольними ровесниками був вищий у II дослідній групі на 4,33% і у III групі на 10,15%. Більш продуктивне використання валової, перетравної та обмінної енергії у телят дослідних груп приросту водночас зумовлювало підвищення показників чистої енергії (чиста енергія + чиста енергія підтримання) у II групі на 9,65 і III – 15,10%.

Отже, за результатами фізіологічних досліджень у піддослідних телят можна зробити висновок про те, що найменші непродуктивні витрати та найефективніше використання енергії поживних речовин раціонів було у тварин II–III дослідних груп, які отримували пивну дробину в дозі 150–300 г.

Втім, про загальний розвиток тварин, рівень обмінних процесів та ефективність використання кормів можна судити за характером збільшення їх маси тіла (табл. 1).

Як видно з даних таблиці 1, у підготовчий (зрівняльний) період за абсолютними та середньодобовими приростами тварин істотна міжгрупова різниця відсутня, що свідчить про достатню аналогічність підібраних для дослідів телят. Проте в основний (обліковий) період різні дози сухої пивної дробини зумовили неоднакову продуктивність телят. Так, жива маса телят II дослідної групи в кінці дослідів перевищувала контроль на 6,2 кг, а III – на 9,3 кг, що було результатом вищих середньодобових приростів маси тіла телят II дослідної групи на 22,5 ($P > 0,95$), III – 34,4 ($P > 0,95$).

Отже, як свідчить аналіз отриманих результатів, уведення дробини в дозах 150–300 г до раціонів телят II–III дослідних груп сприяло помітному підвищенню



Рис. 2. Ключові завдання та результати експериментального дослідю у СВК «Зоря» Кіцманського району

Джерело: власні дослідження

приростів живої маси. При цьому абсолютний приріст живої маси тіла телят у розрахунку на одну голову в II дослідній групі зріс, порівняно з контролем, на 6,2 кг, або 22,53%, у III дослідній, порівняно з II дослідною групою, – на 3,1 кг, або 8,90%. Найвища інтенсивність росту була у телят III дослідної групи з вмістом в раціоні 300 г пивної дробини.

Економічна ефективність результатів дослідження вказує на те, що абсолютний приріст маси тіла однієї тварини контрольної групи за дослідний період в середньому становив 28,4 кг, тоді як дослідних груп – на 22,53%–32,39% більше. При цьому у розрахунку на 1 кг приросту телята контрольної групи витрачали 5,82 корм. од., а їх ровесники з II дослідної групи на 0,91, III – 1,14 к. од. менше (табл. 2).

Телятами контрольної групи в середньому за дослід витрачено 165,3 корм. од., а II та III груп – більше на 3,26% та 6,53% відповідно. Проте завдяки вищим середньодобовим приростам маси тіла телятами дослідних груп, порівняно з контрольною, було менше витрачено кормових одиниць у розрахунку на 1 кг приросту, зокрема в II дослідній групі на 15,64%, III – 19,59%. Перетравного протеїну, порівняно з контролем, у розрахунку на 1 кг приросту тварини II дослідної групи витрачали менше на 11,22%, III – 11,07%.

Таблиця 1

Динаміка живої маси піддослідних телят ($M \pm m$, $n = 16$)

Показник	Групи		
	I	II	III
Жива маса на початку зрівняльного періоду, кг	70,9 ± 1,27	70,8 ± 1,11	70,5 ± 1,15
Жива маса в кінці зрівняльного періоду, кг	81,5 ± 1,32	81,3 ± 0,79	81,6 ± 1,48
Абсолютний приріст за зрівняльний період, кг	10,6 ± 0,53	10,5 ± 0,83	11,1 ± 0,89
Середньодобовий приріст за зрівняльний період, г	530 ± 26,65	525 ± 41,39	555 ± 44,3
Жива маса в кінці основного періоду, кг	109,9 ± 3,97	116,1 ± 2,92	119,2 ± 2,51
Абсолютний приріст за основний період, кг	28,4 ± 1,42	34,8 ± 1,06	37,6 ± 1,93
Середньодобовий приріст за основний період, г	568 ± 28,46	696 ± 21,13	752 ± 38,6

Джерело: власні дослідження

Таблиця 2

Витрати кормів на одну голову ВРХ з урахуванням приросту маси тіла

Показник	Групи		
	I	II	III
Одержано приросту, кг	28,4	34,8	37,6
Витрачено корм. од. (всього)	165,3	170,7	176,1
Витрачено корм. од. на 1 кг приросту	5,82	4,91	4,68
Витрачено ОЕ (всього), МДж	1 735	1 860	1 937
Витрачено ОЕ на 1 кг приросту, МДж	61,09	53,56	51,51
Витрачено пер. протеїну (всього), кг	18,97	20,65	22,33
витрачено пер. протеїну на 1 кг приросту, г	668	593	594

Джерело: власні дослідження

Таблиця 3

Результати застосування сухої пивної дробини під час вирощування молодняка у СВК «Зоря» Кіцманського району Чернівецької області

Показники	2014 р.	2015 р.	2016 р. (за результатами дослідної групи тварин, в раціон яких вводили суху дробину)
Кількість поголів'я на вирощуванні, гол.	347	384	16
Середньобові прирости, г	620	658	752
Витрати кормів на 1ц приросту, ц к. од	5,77	5,62	4,68
Витрати перетравного протеїну на 1 кг приросту, г	668	593	594
Собівартість 1 ц приросту, грн.	2 060	2 031	2 120
Прибуток на 1 ц приросту, грн.	140	169	340
Рівень рентабельності, %	6,79	8,21	16,03

Джерело: власні дослідження

За розрахунками вартість додаткового приросту, отриманого у розрахунку на одну голову тварин дослідних груп, порівняно з контролем, у II дослідній групі становила 166,4 грн., III – 239,2 грн. З дослідних груп ВРХ найбільший прибуток отримано від тварин II дослідної групи (185,2 грн./голову), а окупність 1 грн., затраченої на придбання і застосування пивної дробини, була найкращою у тварин III групи, а саме 5,16 грн.

Наведені дані свідчать про економічну доцільність застосування в раціонах телят пивної дробини в дозі 150–300 г на голову в день, що становить близько 10–20% від кількості концентрованих кормів.

Результати проведеного досліді у СВК «Зоря» за введення сухої пивної дробини до раціону годівлі телят на вирощуванні засвідчують, що за зменшення витрат кормів та перетравного протеїну на 1 кг приросту отримали високі середньодобові прирости (табл. 3).

Собівартість 1 кг одержаного приросту телят на вирощуванні становить 21,2 грн., а рентабельність – 16,03%. Отже, важливою умовою виробництва високоякісних продуктів тваринного походження є поповнення кормової бази сухою дробиною.

Таким чином, кормові ресурси, виготовлені на основі побічних продуктів переробної промисловості, дають змогу поповнити кормову базу високобілковими інгредієнтами без додаткових витрат, що сприятиме підвищенню продуктивності тварин та зниженню рівня витрат кормів і собівартості одержаної тваринницької продукції.

Практичне використання сухої пивної дробини показало, що використання повноцінних, збалансованих по білку кормів дає змогу збільшити середньодобові прирости тварин на відгодівлі в 1,2–1,4 рази, знизити витрати білкових концентрованих кормів на виробництво тваринницької продукції.

Висновки. В умовах розвитку науково-технічного прогресу особливого значення для збільшення виробництва продукції тваринництва набувають інноваційні кормові ресурси, зокрема суха пивна дробина.

Годівля тварин запропонованими кормами сприяє їх високій продуктивності, як наслідок, всі галузі тваринництва стають рентабельними. Крім того, тваринництво достатньою мірою забезпечує рослинництво органічними добривами – до 20 т на 1 га. Інноваційні кормові ресурси доповнюють кормовий раціон годівлі тварин високобілковими компонентами. Адаже у кормових ресурсах важливо враховувати не лише їх загальний обсяг, який забезпечить виробництво певної кількості продукції, але й збалансованість за поживними речовинами. Якість кормових ресурсів суттєво впливає на рівень продуктивності тварин і рівень витрат кормів. Якщо раціон кормів не є збалансованим за поживністю (білком, протеїном, вітамінами, мікроелементами), то навіть за умови, що добова даванка в кормових одиницях відповідає нормі, все одно продуктивність знизиться, а витрати кормів зростуть. Це підвищує собівартість продукції тваринництва й знижує ефективність галузі загалом.

Список використаних джерел:

1. Экономический механизм интенсификации использования сырья в пищевой промышленности / [И.Д. Блаж, В.И. Комаров, И.А. Ладыжанский, О.И. Шепельский]. – Кишенев : Штица, 1990. – 222 с.
2. Лебединский Ю.П. Комплексное использование сырья в пищевой промышленности / Ю.П. Лебединский. – К. : Техника, 1983. – 141 с.
3. Писаренко В.Н. Безотходные технологии при переработке сельскохозяйственной продукции / В.Н. Писаренко, П.В. Писаренко. – Полтава : Агроэкология, 2008.

4. Екологічний енергоресурсозберігаючий спосіб сушіння рідкої пивної дробини: пат. 99124 Україна : МПК А23К 1/06 (2006.01) / [М.В. Гладій, В.С. Тимчак, В.П. Славов, В.Г. Кебко, М.Г. Порхун, А.В. Дідківський]. – № 201410531; заявл. 26.09.2014; опубл. 25.05.2015, Бюл. № 10. – 6 с.

Аннотація. В статье определено, что инновационные направления использования отходов пищевой промышленности могут осуществляться на двух уровнях: на первом уровне – на предприятиях пищевой промышленности как вторичное сырье других перерабатывающих предприятий, на втором уровне – в сельскохозяйственных предприятиях в виде кормов для животноводства. Обоснована целесообразность использования сухой дробины в качестве инновационных кормовых ресурсов. Доказано, что использование сухой дробины в рационах кормления КРС способствовало росту их производительности, снижению себестоимости и увеличению рентабельности производства говядины.

Ключевые слова: сухая пивная дробина, продуктивность животных, высокобелковый корм, себестоимость и рентабельность говядины.

Summary. The article determines that the innovative directions of the use of food-industry waste can be implemented at two levels: at the first level – at food industry enterprises as secondary raw materials of other processing companies in the form of animal feeding stuff. The expediency of using dried grains as the innovation feed supplies is grounded. It is proved that the use of dried grains in the food ration of beeves promoted to the increase of their productivity, reduction of costs, and increase of economic feasibility of beef production.

Key words: dried grains, productivity of livestock farming, high-protein feed, beef production costs and economic feasibility.

УДК 339.137.2:658.0

Халімон Т. М.

*кандидат економічних наук,
докторант кафедри менеджменту
Державного університету телекомунікацій*

Halimon T. M.

*PhD in Economics,
PhD Student Department of Management
State University of Telecommunications*

СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

THE ENTERPRISE COMPETITIVENESS STRATEGIES

Анотація. У статті розглянуто теоретико-методологічні та практичні аспекти розробки стратегії конкурентоспроможності підприємств, здійснено моніторинг наявних проблем у контексті реалій сучасної економічної науки та кризових процесів економічного простору, а також обґрунтовано методичні підходи до розробки стратегії конкурентоспроможності підприємств.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, стратегії конкурентоспроможності, стратегічний набір.

Постановка проблеми. Особливості сучасних економічних відносин зумовили необхідність пошуку підприємствами інструментів активізації розвитку, які забезпечують їм високий рівень конкурентоспроможності. Одними з таких інструментів вважаються стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємств, адже їх успішне стійке функціонування визначається конкурентною позицією на ринку. Конкурентоспроможність підприємства передбачає його можливість зберігати або розширювати конкурентні позиції на ринку та впливати на ринкову ситуацію через пропозицію якісних послуг чи продукції, задовольняючи специфічні вимоги споживачів і забезпечуючи ефективність свого функціонування. Це питання вважається актуальним нині, коли відбуваються докорінні зміни в царині економічних відносин, коли водночас необхідно враховувати вимоги ринку і економічні можливості підприємств та їх потенційних інвесторів. Важливість дослідження посилюється ще й тим, що на

конкурентні відносини впливають відкритість економіки та глобалізаційні процеси. Транснаціональні корпорації, виходячи на національні ринки, загострюють конкуренцію серед виробників на основі пропозиції якісної продукції, але одночасно спричиняють згорання діяльності підприємств, які не витримують конкуренції. Через те, що наявні трансформаційні процеси відчутно впливають на систему менеджменту підприємств, та для вирішення проблем стабільного функціонування підприємств на довгострокову перспективу необхідні теоретичні узагальнення, нові комплексні підходи та наукового обґрунтування щодо розробки стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємств за наявних викликів і запитів сьогодення. Сукупність відзначених обставин зумовлює актуальність теми нашої наукової розробки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Своє бачення та переконливі пропозиції щодо окремих аспектів формування стратегій підвищення конкурентоспро-

можності підприємств в різний час висловлювали багато вчених економічної науки, зокрема слід назвати таких, як І. Ансофф, О.В. Виноградова, А.В. Войчак, О.Є. Гудзь, І.А. Коломоєць, Ф. Котлер, П.А. Стецюк, А. Томпсон. Їх наукові розвідки сприяли осягненню суті проблем оцінки рівня та підвищенню конкурентоспроможності підприємств. Водночас варто відзначити, що нині фактично відсутня наукова дискусія щодо проблем формування стратегій підвищення конкурентоспроможності підприємств на клієнтоорієнтованій ціннісно-компетентісній інноваційній основі.

Метою статті є обґрунтування методичних підходів до розробки стратегій підвищення конкурентоспроможності підприємств на клієнтоорієнтованій ціннісно-компетентісній інноваційній основі за викликів сьогодення.

Виклад основного матеріалу. Основні риси конкурентних відносин формуються під впливом розширення інтеграції, глобалізації, індивідуалізації вимог, мінливості та диференціації переваг споживачів, підвищення ролі змагальної взаємодії підприємств [2]. Поведінка підприємств визначається конкурентним впливом: підприємство займає тільки ту нішу, яку вдається завоювати у боротьбі з конкурентами, посилюючи свої конкурентні позиції. Одним з оціночних критеріїв конкурентної позиції підприємств є їх конкурентоспроможність; від її рівня залежить успішність функціонування чи, навпаки, загроза функціонуванню.

В економічній літературі знаходимо шерег тлумачень поняття конкурентоспроможності. Наявні в наукових екскурсах визначення конкурентоспроможності зводять її до оцінки особливостей економічних відносин, що склалися на конкурентному ринку [6, с. 33], а також специфіки пропонованої продукції [5, с. 212–215], подібне визначення дано і в економічній енциклопедії. Так, Н.П. Ващекин, М.І. Делієв і А.Д. Урсул визначають конкурентоспроможність товару як його суспільну характеристику, яка дає змогу виявити переваги сукупності властивостей технічного рівня і якості продукції перед аналогічними виробами конкурентів [1, с. 131]. Цю думку розвиває П.С. Зав'ялов, стверджуючи, що конкурентоспроможність є концентрованим вираженням економічних, науково-технічних, виробничих, організаційно-управлінських, маркетингових та інших можливостей, які реалізуються в товарах і послугах, успішно протистоять конкуруючим аналогам як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках [3, с. 211]. Конкурентоспроможність підприємств на абстрактному рівні визначають і як набір переваг, використання яких підприємством дає йому можливість зайняти вигідну, змагальну позицію серед конкурентів.

Таким чином, конкурентоспроможність – це агрегована характеристика компетентностей, цінностей та конкурентних переваг, тобто тих активів і параметрів підприємства, які формують його позитивні відмінності перед суперниками у конкуренції.

Щоб забезпечити лідируючу позицію підприємства на ринку, нині важливим стратегічним завданням стає випередження конкурентів у розробці і освоєнні нових товарів, нової технології, нового дизайну, нового рівня витрат виробництва, нових цін, нововведень у системі розподілу і збуту.

У сучасних умовах тільки наявність робочої сили, капіталу та сировини вже практично не забезпечує конкурентоспроможність підприємства саме тому, що вони стали широкодоступними, а отже, отримати переваги за рахунок цих відмінностей вже неможливо. Підприємства України все менше виробляють продукції, оскільки вона не є конкурентоспроможною на ринку і не може бути реалізованою, і все більше її імпортують. Про це свідчать невітні

результати економічного розвитку нашої країни за останні роки. До того ж, порівнюючи енергоємність ВВП України з іншими країнами, констатуємо той факт, що енергоємність ВВП України в 3–5 разів перевищує показники розвинених країн [7, с. 48–57]. Нині спостерігаються такі основні тенденції розвитку підприємств: стабільність темпів економічного зростання; концентрація виробничих потужностей великих виробників разом зі збереженням значної кількості дрібних підприємств; посилення залежності від ринків сировини, паливно-енергетичних ресурсів; зростання фізичного та морального зносу виробничих засобів; вплив імпорту на посилення конкурентної боротьби за розширення сфер діяльності в умовах світогосподарських зв'язків; підвищення значущості інноваційно-інвестиційної активності; посилення вимог до якості продукції; індивідуалізація попиту споживачів.

Відзначені тенденції розвитку підприємств свідчать про брак у них чіткої стратегії підвищення конкурентоспроможності, відсутність цілеспрямованих заходів, спрямованих на забезпечення стабільності та використання потенційних вигод, та про поступове зближення їхніх стратегій і перетворення конкуренції на змагання однакових способів досягнення стратегічних цілей в умовах змін відносного конкурентного балансу зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування. Тому в здатності до більш швидкого, порівняно з конкурентами, стратегічного пристосування та стратегічної еластичності до змін конкурентного середовища полягають стійкі конкурентні переваги підприємств. А наявні відмінності між високими технологіями і низькими, між сферою виробництва та обслуговуванням зникають при такому стані економічного розвитку, коли всі галузі можуть використовувати передові технології та висококваліфікований персонал для досягнення високого рівня свого економічного розвитку.

У сучасній економіці чітко простежується перехід від використання порівняльних переваг, укладених за допомогою низьких витрат на робочу силу і природні ресурси, до конкурентних переваг, що базуються на розвинутому інноваційному середовищі, нових організаційно-інституційних формах, унікальних товарах і технологіях, що постійно вимагають формування стратегії та розробки відповідних інструментів забезпечення конкурентоспроможності. Загальний підхід до розробки інструментів підвищення конкурентоспроможності підприємств на ринку полягає в тому, що фактори підвищення конкурентоспроможності підприємства і обґрунтовуються з точки зору клієнтоорієнтованості. Іншими словами, враховується перехід в конкурентній боротьбі від використання порівняльних характеристик, сформованих за низьких витрат на робочу силу, природні ресурси, до конкурентних переваг, що базуються на компетенціях, цінностях, інноваціях, клієнтоорієнтованості.

Це передбачає вибір основної стратегії конкуренції, тобто стратегії, що забезпечує найбільш повне та ефективне використання наявних можливостей. Основною ознакою тут виступає адаптація можливостей підприємства до конкретних умов ринку через виявлення базових стратегій підвищення конкурентоспроможності.

Сучасний вітчизняний внутрішній ринок має специфічні особливості, пов'язані з нерозвиненістю і «зауальюваністю» товарно-грошових відносин. Однак українські підприємства вже мають справу з конкурентами з різних країн, а тому повинні знати і враховувати в цьому стані конкурентні можливості контрагентів. Крім того, з плином часу чинники, що раніше визначали високу конкурентоспроможність підприємства, перетворюються на свою протилежність і починають негативно впливати

на конкурентні позиції, що передбачає зміни в акцентах використовуваних механізмів та інструментів підвищення конкурентоспроможності, які закладаються у фундамент стратегій. При цьому вибрана стратегія підвищення конкурентоспроможності не може бути базовою протягом тривалого часу, тому що ситуація на конкурентному полі, що є цариною вип'ячення економічних інтересів суб'єктів ринку, постійно змінюється.

Причина труднощів утримання лідерства криється в тому, що будь-якому підприємству важко і неприємно змінювати наявну стратегію. Успіх породжує самозаспокоєність, припиняється пошук і аналіз інформації, яка могла б змінити стратегію. Цікаво, що згідно з даними опитування групи керівників підприємств теоретично готові конкурувати на вітчизняному ринку 20% підприємств, на світовому – 6%. Практичні спроби мали ефективність не більше 50%. Основними причинами невдач була відсутність оперативного реагування на зміни у «правилах гри» на ринку та передбачення ризику втрати обсягів діяльності на цьому ринку.

Основними причинами зниження конкурентоспроможності підприємств вважаються погіршення якості ресурсів (зниження кваліфікації кадрів, зростання витрат тощо); зменшення тиску з боку споживачів; старіння технологій; хибні цілі та завдання; втрата підприємством швидкої адаптації; ослаблення внутрішньої конкуренції; коливання кон'юнктури ринку; зниження конкурентного потенціалу; відсутність чіткої стратегії.

Передумови формування стратегій та їх змін пов'язані з періодами розвитку економічних відносин. Кожне підприємство повинно постійно підтримувати на високому рівні свою конкурентоспроможність, щоб мати можливість, систематично аналізуючи макро- і мікроекономічну ситуацію на ринку, розширювати свої конкурентні позиції, що забезпечує тривале економічне зростання підприємства та його високий конкурентний статус.

Концепція розробки стратегії підвищення конкурентоспроможності спирається на теорію стратегічного управління і відображає понятійний апарат стосовно визначення понять, які характеризують стратегію; склад і структуру об'єктів і суб'єктів; принципи побудови стратегії; визначення підприємством призначення на цільовому ринку; ринкову позицію; конкурентних переваг; критерії прийняття рішень; досягнення стратегічних цілей. Формування стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємств в умовах конкуренції – це процес прийняття управлінського рішення щодо пріоритетності фінансування функціональних стратегій з метою забезпечення конкурентних переваг на ринку.

За умови використання такого підходу стратегія підвищення конкурентоспроможності визначається з трьох позицій: як спосіб досягнення стратегічних цілей; як характеристика призначення і місії діяльності підприємств на ринку; як обраний напрям розвитку з необхідним для цього ресурсним потенціалом. Вона є системою послідовних дій підприємства щодо досягнення їх стратегічних цілей. Складові стратегії включають стратегічні альтернативи розвитку, пріоритети фінансування, відповідальних виконавців. Реалізація такої стратегії потребує наявності стратегічних альтернатив з урахуванням особливостей функціонування підприємств на ринку.

Для обґрунтування набору стратегічних альтернатив, реалізація яких спрямована на збільшення частки продукції на ринку за рахунок інших підприємств, та обчислення прогнозованого вектора структури ринку доцільно використовувати ланцюги Маркова. З багатьох можливих стратегічних напрямів можна використати й такі, як зниження

ціни виробу, проведення рекламних акцій, оновлення та диференціація асортименту, підвищення якості продукції. Таким чином, виходячи з теорії споживчих переваг щодо оптимального вибору покупцем продукції двох різних підприємств, можна прогнозувати локальний результат з урахуванням зміни ринкових умов через застосування критеріїв максимуму (критерій песимізму А. Вайда) та мінімуму (критерій втрачених вигод Л. Саваже).

Одним з аспектів вибору стратегії та обґрунтування напрямів і програми її реалізації є ефективне використання впливу окремих чинників на підвищення конкурентоспроможності підприємств. Згідно з результатами опитування групи керівників підприємств ідентифікацію чинників, що забезпечують конкурентоспроможність, слід поділити на дві групи, а саме ринкові та інституційні. Оцінка чинників керівниками підприємств дала змогу визначити ті, що найбільше впливають на стратегічний розвиток підприємств. Серед ринкових чинників слід назвати внутрішній потенціал підприємства, запити споживачів, тиск постачальників сировини і матеріалів; серед інституційних – поведінку власників, дії банків-кредиторів, економічну політику уряду, стан конкуренції на цільовому ринку. До впливу ринкових чинників, які було обстежено, виробники пристосувалися і можуть знайти стратегічні альтернативи розвитку в умовах зміни конкурентного середовища. Більшість чинників інституційного напрямку, крім поведінки власників, скоріше перешкоджає розвитку підприємств, ніж сприяє йому, тому викликає необхідність змінювати або коригувати стратегію.

Для забезпечення конкурентоспроможності підприємств важливим є визначення механізмів її підтримки на різних стадіях їх економічного розвитку, оскільки це пов'язано з шерегом проблем стосовно формування їхнього статусу в умовах стратегічної конвергенції на етапі прискорення інтеграційних процесів. Тобто, формуючи стратегію, необхідно пов'язувати стадію економічного розвитку зі стратегічним типом підприємства.

Отже, стратегія як інструмент є комплексної моделі, як процес фактично формує принципи та правила, а як результат є певною логікою поведінки підприємства, що визначає напрями розвитку на основі альтернативи.

Результатами реалізації стратегій, а отже, і економіки на підприємствах, повинні стати досягнення ними високих науково-технічних рівнів, зростання ефективності виробництва, а отже, і бізнесу, якісно кращих рівнів ресурсозбереження й екологізації діяльності.

Правильно обрана та адекватно змістовно наповнена стратегія інновацій як певний стратегічний набір усіх рішень щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства є запорукою тривалого успіху будь-якого підприємства, засобом забезпечення його конкурентоспроможності та конкурентостійкості. Цьому повинна служити чітка типологізація та детальна декомпозиція стратегії за різними складовими, яка демонструє її місце в структурі стратегічного набору підприємства та системі забезпечення його конкурентоспроможності, доступна і зрозуміла методика формування та верифікації її альтернатив і, нарешті, відбір серед них найбільш придатних, тобто адекватних, альтернатив для реалізації у складі збалансованого портфеля стратегій.

Саме стратегія призначена для вирішення проблем незадовільних ситуацій під час управління змінами. У такому статусі стратегії підвищення конкурентоспроможності притаманні такі якості-ознаки, як взаємозв'язок і взаємодія всіх компонент системи; цілісність, узгодженість та синхронність у часі; узгодженість із місією та

цілями організації; адаптивність, гнучкість до змін середовища; автономність елементів; багатоаспектність; оновлення відповідно до змін середовища.

Якщо ж розглядати стратегію як сукупність методів конкуренції та ведення бізнесу [4, с. 41–42], що обирає менеджмент підприємства для підвищення конкурентоспроможності та майбутньої прибутковості обраного виду діяльності, то можна сказати, що вона фактично є сукупністю економічних, мотиваційних, організаційних та інших засобів, методів і форм управління діяльністю конкретного об'єкта управління на підприємстві з метою одержання економічних результатів від цієї діяльності найоптимальнішим шляхом. Структура стратегічного набору підприємства визначає зміст та логіку стратегії підприємства. Стратегія розробляється у формі збалансованого стратегічного портфеля стратегічних альтернатив бізнесової поведінки підприємства, спрямованої на підвищення його конкурентоспроможності.

При цьому її вибір повинен обумовлюватися такими конкретними чинниками, як, зокрема, умови і фактори зовнішнього середовища; сфера діяльності підприємства; номенклатура та асортимент продукції підприємства; тривалість життєвого циклу продуктів; наявність відповідного науково-технічного і технологічного потенціалу; можливість здійснення моніторингу науково-технічної інформації та ринку; відповідність стратегії підвищення конкурентоспроможності загальній стратегії розвитку підприємства; прийнятність за рівнем ризику; можливості щодо реалізації стратегії. Ключовими серед них є ресурси (матеріальні, фінансові, кадрові), що наявні у

підприємства; інтелектуальна власність; бізнес-ланцюги; науково-технічний рівень розвитку підприємства; структура продукції за стадіями життєвого циклу підприємства; характеристики ринку.

Висновки. Підвищення конкурентоспроможності пов'язано з розробкою та вибором відповідних стратегій, формування й коригування яких відбувається практично постійно. Стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства мають формуватися у лоні клієнтоорієнтованої парадигми інноваційного розвитку сучасного підприємства: вони мають бути не вузько забезпечувальними функціональними, а комплексними з власним стратегічним набором та базовим логічним інструментарієм сучасного менеджменту, що виконує роль драйвера в системі управління конкурентоспроможністю підприємства та забезпечує його конкурентостійкість й довготривалу прибутковість. Залежно від ринкової ситуації, умов середовища функціонування, рівня конкурентних переваг, методів конкурентного суперництва підприємство обирає відповідну стратегію конкурентоспроможності та модель поведінки. Вибір стратегій конкурентоспроможності доцільно здійснювати за взаємозв'язком стадій економічного розвитку підприємств і їх стратегічних типів, використовуючи багатовимірний простір. Таким чином, обґрунтовані методичні підходи до розробки стратегій підвищення конкурентоспроможності описують послідовність і взаємозв'язок необхідних заходів, підкреслюють клієнтоорієнтовану ціннісно-компетентісну інноваційну спрямованість таких стратегій, заснованих на мінливих конкурентних перевагах.

Список використаних джерел:

1. Безопасность предпринимательской деятельности / [Н.П. Ващекин, М.И. Дзлийев, А.Д. Урсул]. – М. : Экономика, 2002. – 432 с.
2. Гудзь О.Є. Формування та механізм реалізації стратегії управління конкурентоспроможністю аграрного підприємства / О.Є. Гудзь, О.С. Степасюк // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес» / редкол.: Д.О. Мельничук (відп. ред.) та ін. – 2011. – Вип. 168. – Ч. 1 – С. 194–203.
3. Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках / П.С. Завьялов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 365 с.
4. Томпсон-мл. А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон-мл., А.Дж. Стрикленд. – К. : Вільямс, 2003. – 924 с.
5. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг / Р.А. Фатхутдинов. – 3-е изд. – М. : Нижний Новгород ; Питер, 2003. – 324 с.
6. Чепурной И.И. Конкурентоспособность продовольственных товаров / И.И. Чепурной. – М. : Маркетинг, 2002. – 432 с.
7. Key_world_energy_statistics – 2011. – Р. 48–57. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iea.org/textbase/nppdf/free/2011/key_world_energy_stats.

Аннотация. В статье рассмотрены теоретико-методологические и практические аспекты разработки стратегии конкурентоспособности предприятий, осуществлен мониторинг существующих проблем в контексте реалий современной экономической науки и кризисных процессов экономического пространства, а также обоснованы методические подходы к разработке стратегии конкурентоспособности предприятий.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, стратегии конкурентоспособности, стратегический набор.

Summary. In the article the theoretical, methodological and practical aspects of developing competitive strategies of enterprises, conducted monitoring of existing problems in the context of the realities of modern economic science and economic crisis processes and it was suggested methodical approaches to strategy development competitiveness of enterprises.

Key words: competitiveness, competitive strategy, strategic set.

Харун О. А.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету

Kharun O. A.
PhD in Economics, Assistant Professor,
Associate Professor of International Economic Relations
Khmelnytsky National University

КЛАСИФІКАЦІЯ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

CLASSIFICATION MANAGEMENT LABOR POTENTIAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Анотація. У статті розглянуто методи управління трудовим потенціалом промислових підприємств. Визначено переваги та недоліки традиційних методів управління трудовим потенціалом підприємств. Виокремлено інноваційні методи управління трудовим потенціалом підприємств.

Ключові слова: метод, управління, підприємство, трудовий потенціал, персонал.

Постановка проблеми. За умов євроінтеграції промислові підприємства змушені знаходити та ретельно добирати найбільш сучасні та ефективні управлінські інструменти. Особливої уваги заслуговують методи, які успішно зарекомендували себе у практичній діяльності провідних підприємств зарубіжних країн. Застосовані методи управління мають удосконалювати як господарську діяльність промислових підприємств загалом, так і процес управління трудовим потенціалом підприємств зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку трудового потенціалу та методи управління ним постійно знаходяться в полі зору як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Зокрема, слід назвати таких, як М. Акулов, О. Амоша, М. Армстронг, Л. Балабанова, Б. Бачевський, Д. Богиня, І. Бондар, В. Васильченко, М. Гончаренко, А. Гриненко, В.Гриньова, О. Грішнова, І. Должанський, М. Долішній, А. Єгоршін, Л. Керб, А. Кібанова, М. Мурашко, М. Недашківський, Г. Ососька, П. Саблук, О. Сардак, Г. Харченко.

Незважаючи на значний внесок вчених у формування теоретичних, методичних основ з цієї проблеми, ряд питань щодо ефективності використання методів управління трудовим потенціалом промислових підприємств не повною мірою розглянуто і представлено в літературних джерелах.

Метою статті є узагальнення теоретичних підходів та розробка практичних рекомендацій щодо визначення і використання різних методів управління трудовим потенціалом промислових підприємств за умов розвитку євроінтеграційних процесів.

Виклад основного матеріалу. Управління трудовим потенціалом – це система взаємозалежних заходів, що забезпечують спрямовуючий, координуючий і стимулюючий вплив менеджменту на працівників, а також орієнтовані на інтенсивні фактори використання робочої сили [1]. Процес управління трудовим потенціалом необхідний для забезпечення раціонального, ефективного та науково обґрунтованого використання персоналу підприємства, своєчасного виявлення та реалізації наявних резервів, внесення відповідних змін до умов використання трудо-

вого потенціалу, які будуть відповідати новим вимогам внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування підприємства.

Модель управління складається із узагальнюючої характеристики методів управління. Метод управління – це сукупність (система) управлінських прийомів, що сприяють забезпеченню високої ефективності діяльності підприємства [2]. За допомогою правильного вибору методу управління забезпечується чітка організація процесу управління й усієї виробничо-економічної діяльності підприємства [3].

Методи управління трудовим потенціалом підприємств можна класифікувати за різними ознаками. За характером етапів управлінської діяльності їх поділяють на методи підготовки, ухвалення, організації та контролю за виконанням управлінських рішень. За характером етапів здійснення впливу на виконавців методи поділяються на економічні, організаційні, розпорядчі, правові та соціально-психологічні [4, с. 38]. За характером впливу на виконавців розрізняють методи прямого і непрямого впливу, формальні та неформальні [5]. На думку А. Кібанова [6, с. 116], методи також можна класифікувати за ознакою належності до функцій управління: нормування, організації, планування, координації, контролю, аналізу, обліку.

А. Єгоршін вважає, що ефективна реалізація трудового потенціалу персоналу також багато в чому залежить від тих способів і методів впливу на працівників, які застосовує керівник [7]. Залежно від характеру впливу вони поділяються на такі методи: методи інформування, пов'язані з передачею відомостей працівнику, що дають змогу йому самостійно будувати свою організаційну поведінку; методи стимулювання, пов'язані із задоволенням різних потреб персоналу; методи переконання, спрямовані на внутрішній світ і систему цінностей персоналу; методи адміністративного примусу, які базуються на застосуванні санкцій.

На нашу думку, найбільш розповсюдженою є класифікація методів управління трудовим потенціалом підприємства на адміністративні, економічні й соціально-психологічні.

Так, адміністративні методи управління – це методи прямого рішення, яке має обов’язкову силу виконання [8, с. 472]. Основними складовими під час реалізації цих методів є організаційний вплив (організаційне регламентування, організаційне нормування, організаційне інструктування) та розпорядчий вплив.

Практичну реалізацію організаційного регламентування в рамках адміністративних методів представлено положеннями про підрозділи, в яких встановлюються задачі, функції, права, обов’язки та відповідальність служб підприємства та керівників підрозділів. Це дає змогу потім оцінювати результати діяльності служб і підрозділів, приймати рішення про матеріальне та моральне стимулювання працівників.

Організаційне нормування передбачає велику кількість нормативів: якісно-технічні нормативи, технологічні нормативи у вигляді маршрутних і технологічних карт, експлуатаційно-ремонтні нормативи, трудові нормативи (розряди, ставки, шкали преміювання), фінансово-кредитні нормативи (розмір власних оборотних коштів, план погашення банківських кредитів), матеріально-постачальницькі та транспортні нормативи, організаційно-управлінські нормативи.

Організаційне інструктування втілюється в багатьох інструкціях і вказівках, до яких відносять посадові інструкції, методичні рекомендації з виконання комплексів робіт, методичні інструкції (порядок, форми й методи виконання окремих техніко-економічних завдань), робочі інструкції, які визначають порядок дій процесу управління організацією.

Розпорядчий вплив виражається у правових актах ненормативного характеру для надання юридичної сили управлінським рішенням. Процес реалізації саме цього впливу потребує постійного контролю та перевірки вико-

нання у поєднанні з чіткою реєстрацією та контролем [9].

Економічні методи управління – це такі методи, які реалізують матеріальні інтереси участі персоналу у виробничих процесах (будь-якій іншій діяльності) через використання товарно-грошових відносин [10, с. 96].

На відміну від адміністративних методів, економічні передбачають розробку планово-економічних показників і способи їх досягнення. Вони є досить ефективним засобом економічного механізму в господарських відносинах. У результаті підвищення дієвості економічних важелів і стимулів формуються такі умови, в яких трудові колективи та їх члени націлені на ефективну роботу не стільки через адміністративний вплив (накази, директиви, вказівки), скільки через економічне стимулювання. На основі економічних методів управління трудовим потенціалом розвиваються й стають ефективнішими адміністративні й соціально-психологічні методи, підвищуються професіоналізм і культура їх застосування [11, с. 205].

Відзначимо, що у сучасній концепції управління трудовим потенціалом підприємств на перший план почали виходити соціально-психологічні методи. Під соціально-психологічними методами слід розуміти сукупність специфічних методів дії на особисті стосунки і зв’язки між працівниками, а також на соціальні процеси на підприємстві [12].

В результаті дослідження виявлено, що за сферою використання соціально-психологічні методи поділяються на соціальні і психологічні. Соціальні методи управління (соціальний вплив) – це сукупність способів формування впливу на розвиток колективу й соціальних процесів всередині підприємства. Ці методи ґрунтуються на врахуванні особливостей працівників, культурних норм і цінностей та форм спілкування. За їх допомогою здійснюється управління відносинами в колективах і між

Таблиця 1

Методи управління трудовим потенціалом підприємств [5; 12; 16; 18]

Характеристика	Переваги	Недоліки
Адміністративні методи		
Формування структури органів управління; затвердження адміністративних норм і нормативів; правове регулювання; видання наказів, вказівок і розпоряджень; інструктаж; набір, підбір і розставлення персоналу; затвердження методик і рекомендацій; розробка положень, посадових інструкцій, стандартів підприємства; розробка іншої регламентуючої документації; встановлення адміністративних санкцій і заохочень.	– забезпечується єдність волі керівництва в досягненні мети; – не вимагає великих матеріальних витрат; – на малих підприємствах оперативно досягається мета, а також забезпечується швидка реакція на зміну зовнішнього середовища.	– придушується ініціатива, творча робота; – відсутні дієві стимули праці, можуть виникати антистимули; – на великих підприємствах менеджери не зацікавлені в підвищенні компетентності, тому вона в дефіциті.
Економічні методи		
Техніко-економічний аналіз; техніко-економічне обґрунтування; техніко-економічне-планування; фінансування; мотивація трудової діяльності; оплата праці; капіталовкладення; кредитування; ціноутворення; участь у прибутках і капіталі; оподаткування; встановлення економічних норм і нормативів; страхування; встановлення матеріальних санкцій і заохочень.	– стимулюється прояв ініціативи; – реалізується творчий потенціал працівників на основі задоволення матеріальних потреб.	– залишаються незадоволеними багато потреб, що лежать поза сферою матеріального інтересу, що знижує мотивацію.
Соціально-психологічні методи		
Соціально-психологічний аналіз; соціально-психологічне планування; створення творчої атмосфери; участь працівників в управлінні; соціальна та моральна мотивація; задоволення культурних і духовних потреб; формування колективів, груп; створення нормального психологічного клімату; встановлення соціальних норм поведінки; розвиток у працівників ініціативи та відповідальності; встановлення моральних санкцій та заохочень.	– включаються механізми трудової мотивації, не пов’язані із задоволенням матеріальних потреб; – практично не потрібні матеріальні витрати.	– не використовуються стимули, що спираються на матеріальні потреби людей; – важко прогнозувати результати.

колективами. Ці методи забезпечують формування і розвиток трудових колективів шляхом управління свідомістю і поведінкою людей через інтереси, мотиви, потреби, цілі тощо [12; 13].

До соціальних методів відносяться:

1) методи соціального регулювання (критика і самокритика, соціальне планування, звичай і традиції, обмін досвідом);

2) методи соціального нормування (правила внутрішнього розпорядку, статuti громадських організацій, правила службової етики й етикету, кодекси честі, форми дисциплінарного впливу);

3) методи морального стимулювання (оголошення подяк, присвоєння почесних звань, надання додаткових соціальних благ) [15, с. 179–180].

А психологічні методи управління (психологічний вплив) є методами регулювання відносин між всіма членами колективу з метою створення в ньому сприятливого психологічного клімату. За допомогою психологічних методів у колективі створюється доброзичлива творча обстановка, що сприяє найкращому виконанню працівниками своїх обов'язків та досягненню високих результатів роботи, що сприяє підвищенню ефективності функціонування підприємств [4; 12].

До психологічних методів управління науковці відносять:

1) методи гуманізації праці – методи, що спрямовані на поліпшення естетичних умов праці шляхом дизайну робочого місця, використання психологічного впливу кольору, музики, освітлення, використання сучасних технічних засобів праці тощо;

2) методи комплектування трудових колективів, які базуються на використанні соціометричного тестування, за допомогою якого встановлюють симпатії в колективі, психологічну сумлінність тощо;

3) методи психологічного спонукання, які спрямовані на формування у працівників мотивів до високопродуктивної праці в результаті розвитку ініціативи та підприємливості;

4) методи професійного відбору і навчання, які включають відбір людей, що володіють такими психологічними характеристиками, що найбільшою мірою відповідають виконуваній роботі [15, с. 180–181].

Отже, проблема визначення основних методів управління трудовим потенціалом та найбільш успішного їх поєднання є вкрай важливою для будь-якого сучасного підприємства. Адміністративні методи відрізняються прямим характером впливу, тобто вони обов'язкові для виконання, не припускають свободи вибору працівників і

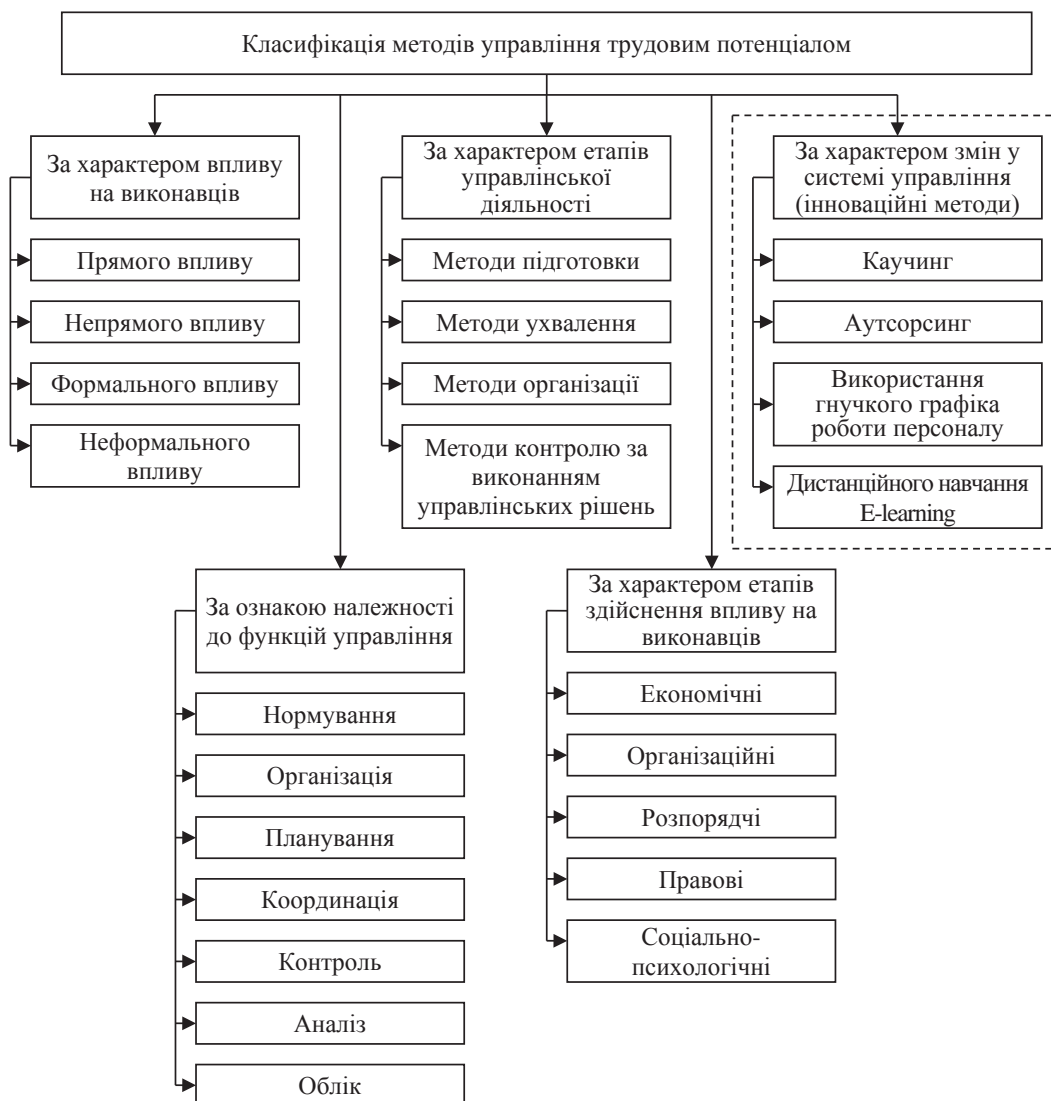


Рис. 3. Класифікація методів управління трудовим потенціалом промислових підприємств

передбачають санкції за невиконання розпоряджень. Економічним і соціально-психологічним методам притаманні непрямий характер впливу, відсутність чітко визначеного часу й чітко означеного впливу [16; 17].

У наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених виокремлено переваги та недоліки методів ефективного управління трудовим потенціалом підприємств (табл. 1).

Відзначимо, що усталені традиційні методи управління трудовим потенціалом підприємств варто доповнити інноваційними методами.

На нашу думку, інноваційні методи управління трудовим потенціалом підприємств мають будуватись на таких трьох принципах, як самостійність, цілеспрямованість та професіоналізм. А це вже передбачає інші відносини між керівником і підлеглим.

До найбільш перспективних новаторських методів та інструментів ефективного управління трудовим потенціалом підприємств можна віднести:

1) коучинг – це метод інноваційного розвитку трудового потенціалу підприємства, що забезпечує розкриття ймовірних можливостей працівників, їх самоорганізацію, підвищення продуктивної діяльності та професійного зростання, яке сприятиме формуванню економічної політики управління персоналом та розвитку підприємства за рахунок якості працівників [19, с. 52], тобто це метод консультування, який відходить від традиційних підходів наставництва, а зосереджує свою увагу на вміннях підвести людину до самостійного правильного рішення;

2) аутсорсинг кадрових процесів – це така форма господарських взаємовідносин, за якої роботодавець частину обов'язків з управління трудовим потенціалом передає спеціалізованій компанії, що здатна надавати високоякісні послуги завдяки використанню сучасних новітніх технологій управління персоналом та наявності у своєму штаті висококваліфікованих спеціалістів; недоліком аутсорсингу є висока вартість деяких послуг, але водночас він створює умови зниження витрат на утримання відповідних структурних підрозділів [20, с. 144];

3) метод використання гнучкого графіка роботи персоналу – фіксована кількість годин робочого тижня підтримує застарілий менталітет; водночас для ефективності виробництва від працівника доцільно вимагати лише

результат, а не час знаходження його на робочому місці впродовж визначеного терміну;

4) масовий метод дистанційного навчання E-learning, який виявляється в передачі знань великій кількості осіб [21, с. 143]; зазвичай дистанційна робота потребує самостійності та певного професіоналізму, адже досить складно плідно працювати вдома, тому зазначену практику визнають далеко не всі управлінці (водночас у США такий вид роботи є досить поширеним через високу ступінь самоорганізованості працівників).

Застосування інноваційних методів управління трудовим потенціалом підприємств може провокувати конфліктні ситуації через опір з боку працівників щодо сприйняття новацій. Тому перш ніж проводити зміни у системі управління трудовим потенціалом, необхідно провести роз'яснювальну роботу щодо доцільності впровадження нових методів управління з метою досягнення загальних цілей підприємства та цілей кожного окремого працівника.

Систематизувавши вищенаведену інформацію, можна навести таку класифікацію методів управління трудовим потенціалом промислових підприємств: за характером впливу на виконавців; за ознакою належності до функцій управління; за характером етапів управлінської діяльності; за характером етапів здійснення впливу на виконавців; за характером змін у системі управління (інноваційні методи) (рис. 1).

На нашу думку, всі методи управління трудовим потенціалом, незалежно від критеріїв класифікації, є специфічним видом діяльності зі здійснення впливу на працівників. Варіюватися вони можуть залежно від поточних завдань підприємства, його організаційної структури, стилю керівництва тощо.

Висновки. Отже, управління трудовим потенціалом підприємства – це і наука, і мистецтво ефективного управління людьми в умовах їх професійної діяльності. Це система принципів, методів і механізмів оптимального комплектування, розвитку й мотивації та раціонального використання трудового потенціалу підприємства. У практиці управління трудовим потенціалом найчастіше застосовують економічні, адміністративні та соціально-психологічні методи. Лише оптимальне сполучення методів управління трудовим потенціалом дає змогу підвищити результативність управління персоналом і, як наслідок, підвищити ефективність діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Лазанець А. Управління трудовим потенціалом в умовах кризи / А. Лазанець, І. Поп // Економічний простір. – 2009. – № 24. – С. 121–130.
2. Должанський І. Управління потенціалом підприємства : [навч. посібник] / І. Должанський. – К. : Центр навч. літ-ри, 2006. – 362 с.
3. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами / М. Армстронг ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 328 с.
4. Мурашко М. Менеджмент персоналу / М. Мурашко. – К. : Знання, КОО, 2002. – 311 с.
5. Управління трудовим потенціалом / [В. Васильченко, А. Гриненко, О. Грішнова, Л. Керб]. – К. : КНЕУ, 2005. – 403 с.
6. Управление персоналом организации : [учебник] / под. ред. А. Кибанова. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 695 с.
7. Егоршин А. Основы менеджмента : [учебник для вузов] / А. Егоршин. – Нижний Новгород : НИМБ, 2010. – 320 с.
8. Економічна енциклопедія / за ред. Б. Гаврилишина. – К. : Академія, 2002. – Т. 3. – 951 с.
9. Гончаренко М. Особливості ідентифікації та використання методів управління персоналом організації / М. Гончаренко, В. Бугай // Інноваційна економіка. – 2013. – № 2. – С. 186–189.
10. Жданов С. Механизмы экономического управления предприятием : [учебн. пос.] / С. Жданов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 305 с.
11. Осовська Г. Основы менеджмента : [навч. посібник] / Г. Осовська. – К. : Кондор, 2003. – 281 с.
12. Егоршин А. Управление персоналом / А. Егоршин. – Нижний Новгород : НИМБ, 1997. – 607 с.
13. Менеджмент персоналу / [М. Недашківський, Г. Свтушенко, Л. Гацька]. – Ірпінь, 2002. – 252 с.
14. Управління персоналом : [навчальний посібник] / [В. Рульєв, С. Гуткевич, Т. Мостянська]. – К. : Кондор, 2012 – 310 с.
15. Харченко Г. Особливості соціально-психологічних методів в управлінні підприємством / Г. Харченко, Ю. Боровий // Вісник НТУ «ХП». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – 2013. – № 53 (1026). – С. 178–181.

16. Балабанова Л. Управління персоналом : [навч. посібник] / Л. Балабанова, О. Сардак. – К. : Професіонал, 2006. – 511 с.
17. Хміль Ф. Управління персоналом : [підруч. для студентів вищих навч. закл.] / Ф. Хміль. – К. : Академвидав, 2006. – 488 с.
18. Гураль Н. Структурні компоненти системи стратегічного управління відтворенням трудового потенціалу торговельного підприємства / Н. Гураль // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2015. – № 6. – С. 223–228.
19. Коучинг як інноваційний інструмент ефективного управління персоналом / [С. Короленко, Р. Короленко, Ю. Судакова] // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. – № 1. – С. 53–60.
20. Костюк О. Інноваційні інструменти управління персоналом / О. Костюк // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Економічні науки. – 2013. – Вип. 1 (6). – Т. 1. – С. 143–147.
21. Пучкова С. Інновації у практиці управління персоналом на сучасних підприємствах / С. Пучкова // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. пр. / ред. М. Зверяков. – Вип. 34. – О. : Одеський держ. екон. ун-т, 2008. – С. 140–147.

Аннотація. В статті рассмотрені методи управління трудовим потенціалом промислових підприємств. Определены преимущества и недостатки традиционных методов управления трудовым потенциалом предприятий. Выделены инновационные методы управления трудовым потенциалом предприятий.

Ключевые слова: метод, управление, предприятие, трудовой потенциал, персонал.

Summary. The article deals with methods of labor potential of industrial enterprises. Advantages and disadvantages of traditional methods of labor potential management companies. Thesis there is determined innovative methods of labor potential management companies.

Key words: method, management, enterprise, employment potential, staff.

УДК 338.4

Хижняк В. О.

*кандидат економічних наук, доцент,
Інститут законодавства Верховної Ради України*

Khyzhniak V. O.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Legislation Institute of the Verkhovna Rada of Ukraine*

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО КОНТРОЛЮ ЗА РЕАЛІЗАЦІЄЮ ІМПОРТОВАНИХ СПОЖИВЧИХ ТОВАРІВ ВІДПОВІДНО ДО СВІТОВОЇ ПРАКТИКИ

ENSURING OF STATE CONTROL OVER THE SALES OF IMPORTED CONSUMER GOODS IN ACCORDANCE WITH THE WORLD PRACTICE

Анотація. У статті розглянуто міжнародну практику та підходи до організації та здійснення нагляду (контролю) за реалізацією імпортованих споживчих товарів. Проаналізовано основні проблеми сфери державного нагляду та захисту прав споживачів в Україні в контексті необхідності досягнення завдань модернізації української економіки, підвищення якості та безпечності продукції кінцевого споживання.

Ключові слова: ринковий нагляд, захист прав споживачів, реформування, державна споживча політика.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку українського суспільства, коли державна система управління стоїть на порозі нового етапу адміністративних реформ, та враховуючи те, що наша країна прагне до повноцінної інтеграції до європейського співтовариства, питання вивчення світового досвіду країн щодо контролю за реалізацією імпортованих споживчих товарів є досить актуальним.

На даному етапі державна політика України у сфері технічного регулювання та захисту прав споживачів базується на удосконаленні чинного законодавства, впровадженні європейських директив, гармонізації національних стандартів з міжнародними та європейськими, які є доказовою базою відповідності продукції технічним регламентам, забезпеченні діяльності інституцій у сфері оцінки відповідності та ринкового нагляду відповідно до

європейської і світової практик, а також удосконаленні системи захисту прав споживачів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню цієї проблеми в напрямку удосконалення державного ринкового нагляду за безпечністю та якістю продукції та захисту прав споживачів приділяли увагу українські науковці: Мандибур В.О., Захожай В.Б., Віткін Л.М., Гришова І.Ю., Пritульська Н.В., Язвінська О.М., Негоденко В.С., Митяй О.В., Стоянова-Коваль С.С., Малик М.Й., Пасхавер Б.Й., Саблук П.Т. [7-13]. Проте, незважаючи на це, багато науково-теоретичних та організаційно-економічних питань цієї теми потребують подальшого дослідження.

Так, на думку Віткіна Л.М. необхідними складовими ефективною системи державного нагляду (контролю) є:

наявність чіткої законодавчої та підзаконної бази для здійснення нагляду (контролю); чітке закріплення та розмежування сфер відповідальності контролюючих органів; зосередження нагляду за продукцією, що за притаманними їй властивостями, чи з інших причин, становить підвищений ризик; наявність ефективних, справедливих та стимулюючих санкцій; налагодження ефективного інформаційного забезпечення; компетентність державних інспекторів. Проте, питання забезпечення державного контролю за реалізацією імпортованих споживчих товарів відповідно до світової практики потребує подальших наукових досліджень.

Метою дослідження – на основі вивчення світового досвіду, створення сучасної та ефективної системи нагляду та захисту прав споживачів, яка б відповідала вимогам української економіки, потребам наших громадян, як споживачів та сприяла розвитку бізнесу в Україні.

Виклад основних результатів дослідження. Одним із важливих напрямків реформування системи технічного регулювання і захисту прав споживачів відповідно до світової і європейської практик – запровадження системи ринкового нагляду. Ринковий нагляд спрямований на забезпечення відповідності продукції, яка вже перебуває в обігу на ринку, вимогам технічних регламентів та відсутності загроз для безпеки, здоров'я або на будь-який інший аспект захисту суспільних інтересів. Запобігання введенню в обіг небезпечної продукції забезпечується шляхом імплементації в національне законодавство відповідних норм і принципів ринкового нагляду країн-членів ЄС, набрання чинності, зокрема, Регламентом (ЄС) № 765/2008 Європейського Парламенту і Ради від 9 липня 2008 року і Директивою 2001/95/ЄС Європейського Парламенту і Ради від 3 грудня 2001 року щодо загальної безпеки продукції.

Запровадження таких норм в Україні стало можливим завдяки прийняттю в 2011 році законів України «Про державний ринковий нагляд і контроль нехарчової продукції» [2], «Про загальну безпечність нехарчової продукції» [3]. У разі виявленні в будь-якому пункті продажу продукції, яка не відповідає встановленим вимогам або яка становить серйозний ризик для людей, з метою своєчасного попередження потрапляння небезпечної продукції на споживчий ринок України, зазначена продукція вилучається з усіх каналів її продажу. У разі виявлення на споживчому ринку контрафактної або фальсифікованої продукції терміново інформуються митні та правоохоронні органи для відповідного реагування.

Функції зі здійснення державного регулювання сфери безпечності харчових продуктів та системи контролю за нею покладено на новоутворену Державну службу України з питань безпечності харчових продуктів і захисту прав споживачів (Держпродспоживслужбу України). Нагляд за безпечністю нехарчових продуктів та відповідністю продукції вимогам технічних регламентів здійснюють органи, уповноважені на виконання функцій ринкового нагляду і контролю відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку органів державного ринкового нагляду та сфер їх відповідальності» [6]. На сьогодні державний ринковий нагляд у 40 сферах відповідальності здійснюють 10 органів ринкового нагляду, які утворюють єдину систему.

Функції здійснення контролю за продукцією при її ввезенні на митну територію України покладено на митні органи. У разі виявлення на кордоні невідповідної продукції передбачається повідомлення органів державного ринкового нагляду про такі випадки. Крім того, слід зазначити, що контролю на кордоні підлягає лише та нехарчова

продукція, що заявлена в митний режим імпорту або інший режим, що передбачає вільний обіг продукції на ринку України [7].

Під впливом цих чинників структура, методи та функції органів контролю за імпортованою продукцією в різних країнах склалися по-різному.

Так, ключовим федеральним органом влади, який регулює питання внутрішньої торгівлі США, є Федеральна торговельна комісія (ФТК).

ФТК є самостійним державним органом, заснованим у 1914 році, як контролююча агенція із запобігання антиконкурентної практики. Крім того, ФТК наділена широким колом повноважень з питань контролю за дотриманням юридичними та фізичними особами федерального законодавства у сфері захисту прав споживачів, конкуренції тощо.

ФТК діє на підставі Федерального Закону «Про Федеральну торговельну комісію» від 1914 року (Federal Trade Commission Act – Розділ 15, § 41-48 Федерального Кодексу США). У відповідності із законодавством, комісія має нормотворчі повноваження та може вдаватися до примусових методів адміністрування федеральних законів і підзаконних актів у сфері внутрішньої торгівлі шляхом подання адміністративних позовів до суду федеральної юрисдикції.

Перелік нормативних актів, виданих ФТК розміщений у Розділі 16, Главі 1 Федерального кодексу підзаконних нормативних актів (нараховує близько 80 актів та окремих статей).

Окрім адміністративних, ФТК виконує також консультативні функції, надаючи звіти, рекомендації та поради іншим державним органам.

Іншим самостійним державним органом, який опосередковано впливає на розвиток торгівлі, як зовнішньої та і внутрішньої, є Комісія США з безпеки споживчих товарів (КБСТ).

КБСТ захищає споживачів від потенційних ризиків ураження, або смерті внаслідок користування неякісними споживчими товарами, як національного та і іноземного виробництва. До юрисдикції комісії належить близько 15 тисяч найменувань товарів.

За оцінками комісії збитки від таких інцидентів як смерть, ураження людини або пошкодження власності внаслідок використання неякісної продукції коштують США більше 800 млрд. дол. США щорічно. Діяльність комісії у напрямку контролю якості таких категорій побутових товарів, як: іграшки, кріплення, господарські інструменти, запальнички, побутова хімія тощо, дозволила скоротити кількість згаданих інцидентів до 30% за останні 30 років.

Регулювання імпорту споживчих товарів в США проводиться виходячи з двох аспектів: енергозбереження та безпеки користування.

З погляду енергоефективності виділяють такі підкатегорії:

- Побутові пристрої. Для цих видів продукції Закон «Про енергетичну політику та енергозбереження» (Energy Policy and Conservation Act) встановлює певні енергетичні стандарти та вимоги до маркування щодо енерговикористання. Офіс кодів та стандартів Департаменту Енергетики (Department of Energy, Office of Codes and Standards) відповідальний за проведення тестування на відповідність певним стандартам. Відділ нагляду Федеральної торговельної комісії (Federal Trade Commission, Division of Enforcement) регулює питання маркування. До переліку продукції, яка підпадає під дію згаданого закону належать: холодильні і морозильні камери, повітряні кондиці-

онери, нагрівачі для води, печі, прилади для миття посуду та одягу, сушильні прилади тощо.

- Комерційне та промислове обладнання. Процес сертифікації зазначеної підкатегорії продукції регулюються вищезазначеними державними органами.

З огляду на безпеку користування виділяють наступні підкатегорії:

- 1) іграшки та дитяча продукція;
- 2) фарба із вмістом свинцю;
- 3) велосипеди та велосипедні шоломи;
- 4) феєрверки;
- 5) вогнезаймисті тканини;
- 6) художні матеріали;
- 7) запальнички тощо.

Регулювання імпорту побутової електронної техніки здійснюється шляхом її сертифікації відповідно до наступних підкатегорій:

1) радіоактивна продукція та продукція, яка випромінює звукову радіацію (телевізори, мікрохвильові печі, рентген-установки, обладнання для ультразвукової терапії, мобільні телефони та інше). Сертифікація цієї продукції регулюється Законом «Про харчові продукти, ліки та косметичні засоби». Регулюючий орган – Центр приладів та радіології Адміністрації з харчових продуктів та ліків (FDA, Center for Devices and Radiological Health).

2) радіочастотні пристрої (радіоприймачі та передавачі, записуючі пристрої, тощо). Сертифікація цієї підкатегорії товарів здійснюється Федеральною комісією з комунікацій (Federal Communications Commission).

За інформацією Міністерства розвитку, промисловості та зовнішньої торгівлі **Бразилії** на території країни не застосовується спеціальний режим контролю за реалізацією на внутрішньому ринку імпортованих споживчих товарів. Обіг імпортованої продукції, яка потрапила на територію Бразилії, після виконання всіх митних правил та процедур, відбувається ідентично обігу продукції національного виробництва.

Слід зазначити, що кожен імпортер має бути зареєстрований у державних органах, що займаються зовнішньою торгівлею. У Бразилії таким державним органом є SECEX (Секретаріат зовнішньої торгівлі Міністерства розвитку, промисловості та зовнішньої торгівлі Бразилії). Імпортер має звернутися до Секретаріату з метою внесення до комп'ютерної бази даних «SISCOMEX». Схематично виконання митних формальностей ФРБ розділяється на наступні етапи:

- ліцензування (лише для визначених категорій товарів);
- реєстрація імпортованої декларації в митних органах;
- визначення митним органом обсягу митної перевірки:
 - зелений рівень (лише для визначених категорій товарів);
 - жовтий рівень (документальна перевірка);
 - червоний рівень (документальна та фізична перевірка вантажу);
 - сірий рівень (окрім документальної та фізичної перевірки вантажу, здійснюються додаткові дослідження, зокрема, аналіз митної вартості товарів з метою запобігання порушенню законодавства ФРБ).
- митне очищення, включаючи сплату митних зборів;
- транспортування товарів.

Окрім цього, відповідно до Закону про захист прав споживачів імпортер несе відповідальність за якість продукції. Споживчі товари допускаються на територію Бразилії за умови відповідності національним стандартам та вимогам щодо складу, маркування та упаковки, що визна-

чаються Національним інститутом метрології, стандартизації та промислової якості Бразилії («Інметро»), федеральний орган, що входить до сфери відповідальності Міністерства розвитку, промисловості і зовнішньої торгівлі Бразилії). Маркування повинно бути нанесено португальською мовою із зазначенням складу продукції, дати виготовлення та дати закінчення терміну її придатності. «Інметро» також регулює сертифікацію імпортованої продукції та визначає список продукції та послуг, які підпадають обов'язковій та добровільній сертифікації.

У **Великій Британії** контроль на внутрішньому ринку за реалізацією імпортованих споживчих товарів безпосередньо не здійснюється. Натомість, діють загальні механізми контролю внутрішнього ринку. Так, зокрема, діє Закон про торгівлю товарами «Sales of Goods Act» 1979 року, який серед іншого, регулює аспекти, пов'язані із захистом прав споживачів. Доречно згадати також інші закони і положення: Закон 1982 року про поставки товарів і послуг (The Supply of Good and Services Act 1982); Закон про захист прав споживачів (The Consumer Protection Act 1987); Положення про захист споживачів - дистанційний продаж (The Consumer Protection (Distance Selling) Regulations 2000). Всі вони спрямовані на врегулювання питань відповідальності за продукцію та питань безпеки споживачів.

В **Індії** контроль за реалізацією імпортованих споживчих товарів здійснюється Департаментом зовнішньої торгівлі Міністерства торгівлі та промисловості Уряду Індії в рамках загальних правил та встановлених норм для імпортованої продукції.

Серед основних регулюючих нормативних актів можна відзначити Закон «Про зовнішню торгівлю» (1992 р.), Закон «Про надання пільг у сфері зовнішньої торгівлі» (1993 р.), Податковий кодекс, а також державний бюджет, в якому передбачаються відповідні ставки митних зборів.

З огляду на те, що протягом останнього часу при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності та реалізації товарів на місцевому ринку виникають певні колізії щодо розподілу повноважень між митними органами та Міністерством торгівлі і промисловості індійський Уряд декларує про наміри якомога скоріше гармонізувати власну нормативну базу до чинної системи Євросоюзу.

Регулювання імпорту й експорту товарів і послуг у **Канаді** здійснюється на підставі федеральних і провінційних законів і правил. Ввіз у Канаду більшості товарів здійснюється без будь-яких спеціальних дозволів, але існує низка товарів, включених у спеціальні списки (їх близько 70), імпорт яких обмежується. Список імпортованого контролю (Import Control List) та список експортованого контролю (Export Control List) складаються федеральним урядом відповідно до Закону про дозволи експорту й імпорту (Export and Import Permits Act). Імпортер конкретного товару, внесеного у список, повинен звернутися до Міністерства закордонних справ і міжнародної торгівлі (ДЗСМТ) Канади з проханням про надання йому дозволу на імпорт. Крім того, імпорт деяких товарів здійснюється на підставі спеціальних дозволів, які видаються окремими федеральними відомствами (Міністерством сільськогосподарства й продовольства, Міністерством рибальства й океанських ресурсів та ін.). Регулювання у цих випадках здійснюється на базі відповідних законів: Закону про інспекцію м'ясної продукції (Meat Inspection Act), Закону про інспекцію рибної продукції (Fish Inspection Act), Закону про інспекцію продукції рослинництва (Plant Protection Act), Правил карантину рослин (Plant Quarantine Regulations) і деяких інших.

До товарів, які підлягають імпортному контролю відносяться текстиль та одяг, сільськогосподарська продукція, сталь, зброя та боєприпаси. Інші товари спеціальному імпортному контролю не підлягають і не потребують окремих дозволів на імпорт.

Для товарів, які не підлягають імпортному контролю може вимагатися отримання Міжнародного імпортного сертифікату (International Import Certificate).

Міжнародний імпортний сертифікат (МІС) – це гарантійний документ, який формально визнає, що Уряд Канади обізнаний і не має ніяких безпосередніх заперечень проти декларованого імпорту певних товарів в Канаду заявленим імпортером для кінцевого споживання на внутрішньому ринку країни.

Імпортовані товари мають обов'язково відповідати канадським правилам маркування імпортованих товарів (Marking of Imported Goods) та вимогам до етикеток (Canada's Labeling Requirements).

Імпортовані товари реалізуються на внутрішньому ринку Канади нарівні з продукцією національних виробників згідно з вимогами відповідних федеральних та провінційних регуляторних документів.

Основним федеральним державним органом Канади, відповідальним за контроль за безпекою споживчих товарів, є Міністерство охорони здоров'я Канади, яке має повноваження щодо контролю за безпекою споживчих товарів аж до їх відкликання з ринку. Існують встановлені Урядом Канади норми вмісту в них токсичних матеріалів, свинцю, кадмію, ртуті та інших. Аналогічні норми існують щодо матеріалів, небезпечних для навколишнього середовища.

З метою підвищення безпеки імпортованих товарів Міністерство охорони здоров'я Канади співпрацює у партнерстві з канадською прикордонною службою з метою виявлення потенційно небезпечних споживчих товарів вже в пункті імпорту до того, як вона потрапить у роздрібну мережу.

В 60-ті роки **Республіка Корея (РК)** обрала стратегію експортоорієнтованого розвитку, яка вимагає відкритості національного господарства, інтегрованості у світове економічне співтовариство.

Державний сектор РК займає міцну позицію в економіці, і широкий спектр ділової активності знаходиться під суворим урядовим контролем.

Починаючи з 70-х років спеціальними законами РК виділялися 7 галузей першочергової уваги: машинобудування, електроніка, текстильна промисловість, чорна металургія, кольорова металургія, нафтохімія, суднобудування. Цим галузям надавалася явна перевага в забезпеченні ресурсами, вони користувалися податковими перевагами та пільгами.

Під контролем держави знаходиться якість продукції в найважливіших експортних галузях.

Не менш жорстко держава контролює іноземний капітал. Слід зауважити, що прямі іноземні капіталовкладення в РК у 1967-1986 рр. складають менше 2% від сукупних валових інвестицій. РК прагне залучити не будь-які іноземні інвестиції, а тільки ті, які вписуються в загальну стратегію її розвитку. Тому не менше 2/3 іноземних капіталовкладень концентруються в таких пріоритетних галузях, як хімія, машинобудування і електроніка.

РК активно використовує мита на імпорт для захисту національних підприємств, що сприяє стимулюванню експорту. Митні ставки передбачали оподаткування сировини і промислового обладнання, аналоги яких не виробляються в країні, митом в межах 5-20% від вартості товару, тоді як мита на товари, аналогічні тим, що

вироблялися національною промисловістю, становили вже 25-60%. Товари, які не мають істотного значення для корейської економіки, обкладалися митом у 80-150%. В окремих випадках сировину, вкрай необхідну для експортних галузей, взагалі звільнено від і'зного мита. Держава веде суворий контроль за імпортом аж до ретельного відбору самих учасників зовнішньоекономічної діяльності через обмеження ліцензій на імпорт.

Важливу роль в РК відіграє залежність від зовнішньої торгівлі. Коли в 1991 році в РК почали вести статистику про залежність від зовнішньої торгівлі, на частку Китаю припадало 2,9% корейської торгівлі. Проте, до 2001 року частка Китаю у зовнішній торгівлі РК виросла до 10,8%, в 2003 році Китай випередив за цим показником Японію, а в 2004 році – США, перетворившись на найбільшого торговельного партнера РК. Особливістю такого швидкого зростання торговельної залежності від Китаю є значне підвищення частки КНР в південнокорейському експорті. Обсяг південнокорейського експорту в КНР у 1991 році становив 1 млрд. дол. США, однак в 2009 році він виріс до 86,7 млрд. дол. США. Частка КНР в південнокорейському експорті становила лише 1,39% в 1991 році, однак вона підскочила до 23,85% у 2009 році. За той же період імпорт з Китаю збільшився з 3,4 млрд. дол. США до 52,2 млрд. дол. США (з 4,22% до 16,79%). Незмінно високі темпи зростання китайської економіки змінили структуру корейської зовнішньої торгівлі. Це сталося, зокрема, через зростання обсягів торгівлі, яка здійснюється за давальницькою схемою, коли Корея експортує сировину і напівфабрикати до Китаю для давальницької переробки та імпортує назад готову продукцію. В 2004 році на частку експорту за давальницькою схемою припадало близько 10% всього південнокорейського експорту в Китай, проте у 2009 році цей показник виріс до 24%. Частка імпорту за давальницькою схемою становить зараз близько 12% всього обсягу імпорту.

Окремо слід зазначити, що підписані РК угоди про вільну торгівлю з деякими країнами передбачають послаблення митних та тарифних умов для імпортерів.

До 1980-х років, торговельна політика РК була зосереджена на нарощуванні експорту та контролі імпорту, так як економіка країни потерпала від хронічного дефіциту торговельного балансу та іноземної валюти. Разом з тим, наприкінці 80-х років РК переглянула свою торговельну політику з тим, щоб забезпечити:

- активну участь у формуванні нової світової системи торгівлі, зокрема, в рамках Уругвайського раунду, і більш активну роль у міжнародній економіці;
- подальшу реалізацію національної програми зі скасування імпортних обмежень та інших заходів, орієнтованих на лібералізацію ринку;
- усунення деяких інституційних перепон, що перешкоджали розширенню доступу на корейський ринок.

У жовтні 1989 року Уряд РК вирішив припинити практику застосування односторонніх обмежень імпорту, що здійснювалися ним згідно з положеннями статті XII ГАТТ, та погодився поступово скасувати відповідні обмеження до липня 1997 року.

У березні 1991 року РК подала до ГАТТ план першої фази лібералізації імпорту на 1992-1994 роки, відповідно до якого РК ввела вільний режим на 45 імпортованих позицій. В 1994 році, після поширення його ще на 47 позицій, загальний рівень лібералізації корейського імпорту досяг 98,6%, наприкінці 1999 року – 99,9%, а в 2001 році – 100%.

З 1984 року митні ставки в РК поступово скорочувалися. В середньому вони зменшилися з 23,7% в 1983 році до 10,1% в 1992 році. За той же період, середнє мито на

Графік запровадження пільгових митних ставок РК

Код товару	Назва товару	Митна ставка (%)						
		1999 р.	2001 р.	2003 р.	2005 р.	2008 р.	2011 р.	2015 р.
0103	Живі свині	20,9	19,7	18,6	18,0	18,0	18,0	18,0
0303	Заморожена риба (лосось)	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0
0401	Молоко та вершки	41,7	39,4	37,1	36,0	36,0	36,0	35,0
0803.00	Свіжий банан	95,0	93,0	91,0	90,0	90,0	90,0	90,0
1513.11	Кокосова олія, сира	28,5	27,9	27,3	27,1	27,0	27,0	27,0
2009.60	Виноградний сік	47,5	46,5	45,5	45,0	45,0	45,0	44,0
2901.10	Бутан	5,0	3,0	1,0	0	0	0	0
2930	Сполуки сіркоорганічні	13,3	10,6	7,9	6,5	6,5	6,0	5,5
3006	Фармацевтична продукція	9,4	3,1	0	0	0	0	0
3303.00	Парфумерія	28,8	24,4	19,9	15,4	11,0	6,5	3,5
4001.10	Натуральний латекс	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
5201.00	Бавовна	6,0	4,4	2,8	2,5	2,0	2,0	2,0
6103.11	Костюми чоловічі з вовни	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0
7206.10	Залізо та сталь у зливках або інших первинних формах	5,0	3,0	1,0	0	0	0	0
8527.21	Приймачі радіомовлення	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0
9001.10	Оптичні волокна	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0
8421.11	Сепаратори молочні	13,0	13,0	13,0	13,0	13,0	13,0	13,0
9701.10	Картини, малюнки	0	0	0	0	0	0	0

промислові товари було скорочено з 22,6% до 8,4%. Згідно з системами митних пільг та митних квот, до продуктів, в яких був зацікавлений ЄС, застосовувалися значно нижчі митні ставки.

З лютого 1988 року 319 товарів, зокрема, косметика, будівельне обладнання, гучномовні пристрої, легкові автомобілі і т.д., почали ввозитися за системою пільг на імпорт. Ще 35 товарів, у тому числі, зернові, нерафінований цукор і цукор-рафінад ввозилися за системою імпорتنних квот.

Квотні тарифи на 691 товар (391 – сировина і 300 – споживчі товари) були знижені в середньому на 8,5% з липня 1988 року.

У грудні 1994 року Національна Асамблея РК ратифікувала Угоди Уругвайського раунду переговорів ГАТТ. 1 січня 1995 року РК набула членства в СОТ.

У **Південно-Африканській Республіці** відсутній механізм контролю за реалізацією товарів.

Натомість існує контроль за ввезенням імпорту. При цьому товар має пройти перевірку в Бюро стандартизації ПАР, а також компанія-імпортер має отримати спеціальний дозвіл на ввезення в країну.

Висновки та пропозиції. Отже, подальше вдосконалення системи технічного регулювання та захисту прав споживачів має виходити із посилення контролю за якістю та безпекою продукції, її відповідністю національним та міжнародним стандартам та необхідності гармонізувати законодавство України до вимог Європейського Союзу, чому сприятимуть:

- проведення переговорного процесу та укладення двосторонніх міждержавних угод щодо активізації боротьби з контрабандою у відносинах з країнами – основними партнерами України;

- удосконалення засобів митного контролю, зокрема в частині адекватного встановлення митної вартості товарів, з метою запобігання явній та прихованій контрабанді та ввезенню товарів, небезпечних для здоров'я людей та довкілля;

- контроль за заявленими при імпорті країною походження коду та характеристик товарів;

- подальше розширення використання інформаційних технологій у діяльності митних органів, розвиток проекту «електронна митниця»;

- реорганізація системи технічного регулювання для упередження загроз національним інтересам держави, запобігання негативного впливу надходження в Україну демпінгової продукції, розвитку національних галузей промисловості та захисту прав споживачів шляхом:

- укладення двосторонніх угод з країнами-членами СОТ щодо взаємного визнання робіт з оцінки відповідності;

- цілеспрямованого підвищення рівня оснащення випробувальних лабораторій та їх акредитації за міжнародними стандартами, підвищення рівня кваліфікації їх працівників;

- запровадження нормативів і стандартів Комісії «Кодекс Аліментаріус», передбачених Законом України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» [4].

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про захист прав споживачів» від 12.05.1991 р. № 1023-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12.
2. Закон України «Про державний ринковий нагляд і контроль нехарчової продукції» від 02.12.2010 р. № 2735-V [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/laws/show/2735-17.
3. Закон України «Про загальну безпечність нехарчової продукції» від 02.12.2010 р. № 2736-VI [Електронний ресурс]. –

- Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2736-17>.
4. Закон України «Про відповідальність за шкоду, завдану внаслідок дефекту в продукції» від 19.05.2011 р. № 3390-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/laws/show/3390-17
 5. Закон України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» від 22.07.2014 р. № 1602-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://radakmu.org.ua/uploads/file/-/280915_01.pdf.
 6. Постанова КМУ «Про затвердження переліку органів державного ринкового нагляду та сфер їх відповідальності» від 01.06.2011 р. №573 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon2.rada.gov.ua/laws/show/573-2011-p.
 7. Віткін Л.М. Удосконалення державного ринкового нагляду за безпечністю нехарчової продукції відповідно до європейських підходів / Л. Віткін // Стандартизація сертифікація якості. – 2012. – № 5. – С. 18-25.
 8. Наумов О.Б., Євтушенко С.О. Проблеми та шляхи підвищення ефективності споживання ресурсів в Херсонській області // Економічний простір: Збірник наукових праць. – 22/2. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2009. – С. 108-115.
 9. Притульська Н.В. Система захисту прав споживачів в Україні: проблеми реформування / Н. Притульська // Товари і ринки. – 2015. – №2. – С. 5-16.
 10. Гнат'єва Т.М. Вплив соціальної відповідальності бізнесу на конкурентоздатність підприємств аграрного сектору / Т.М. Гнат'єва, О.В. Ніколюк // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – Чернігів. – 2014. – №4(76). – С. 151-158.
 11. Gryshova I. Competitive position stability of agricultural sector of Ukraine at internal and external markets / І.Ю. Гришова, О.В.Митяй, В.В.Кужель// Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 3(177). – С. 66-73.
 12. Захожай В.Б. Управління якістю: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. /В.Б. Захожай, Н.Г. Салухіна, О.М. Язвінська, А.Ю. Чорний; за наук. Ред.. В.Б. Захожая. – К.: ДП «Вид. дім «Персонал», 2011. – 936 с.
 13. Мандибура В.О. Особливості формування Інституту довіри в системі забезпечення якості споживання та захисту прав споживачів / В.О. Мандибура, С.Г. Батажок // Вісн. Ін-ту економіки та прогнозування. – 2009. – № [1]. – С. 69-73.

Аннотация. В статье рассмотрена международная практика и подходы к организации и осуществлению надзора (контроля) за реализацией импортных потребительских товаров. Проанализированы основные проблемы сферы государственного надзора и защиты прав потребителей в Украине в контексте необходимости достижения задач модернизации украинской экономики, повышения качества и безопасности продукции конечного потребления.

Ключевые слова: рыночный надзор, защита прав потребителей, реформирование, государственная потребительская политика.

Summary. The article deals with the international practice and approaches to the organization and implementation of supervision (control) over the implementation of imported goods. It analyzes the main problems of the sphere the state supervision and consumer protection in Ukraine in the context of the need to achieve the modernization of the Ukrainian economy problems, improving the quality and safety of the end-use products.

Keywords: market surveillance, consumer protection, reforming.

УДК 336.7

Чуницька І. І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансових ринків
Університету державної фіскальної служби України

Chunitska I. I.
PhD in Economics, Associated Professor,
Financial Markets Department
University of State Fiscal Service of Ukraine

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ ТА ТЕХНОЛОГІЧНОЇ СКЛАДОВИХ ІНФРАСТРУКТУРИ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

DEVELOPMENT TRENDS OF FUNCTIONAL AND TECHNOLOGICAL COMPONENTS OF THE FINANCIAL MARKET INFRASTRUCTURE

Анотація. У статті проаналізовано тенденції розвитку функціональної та технологічної складових інфраструктури фінансового ринку. Виявлено їх сильні і слабкі місця. Виявлено причини низьких темпів розвитку зазначених складових, їх вплив на реалізацію інфраструктурного потенціалу фінансового ринку.

Ключові слова: фінансовий ринок, інфраструктурний потенціал, фінансові посередники, технологічна складова, функціональна складова.

Постановка проблеми. Фінансовий ринок є невід'ємним атрибутом не тільки національної, але й глобальної фінансової системи. Повнота реалізації його потенціалу залежить від ступеня реалізації його інфраструктурного потенціалу. У найбільш широкому розумінні інфраструктура – це комплекс взаємопов'язаних обслуговуючих структур або об'єктів, що складають або забезпечують основу функціонування системи. У контексті дослідження фінансового ринку інфраструктура – це ті суб'єкти фінансового ринку, які забезпечують його функціонування. Відправною точкою дослідження інфраструктури фінансового ринку є положення, що вона є невід'ємною складовою структури ринкової системи, незважаючи на всю специфіку і самостійність інфраструктури фінансового ринку. Необхідність дослідження інфраструктури фінансового ринку, а далі і інфраструктурного потенціалу обумовлена значним впливом розвитку інфраструктурного потенціалу фінансового ринку на реальний сектор економіки та на розвиток національної економіки загалом. Такий вплив реалізується через роль інфраструктури фінансового ринку у регулюванні фінансових потоків та перерозподілі капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем фінансового ринку зробили Ю. Коваленко [1], В. Смагін [2], К. Стрижиченко [3], І. Школьник [4]. Проблеми регулювання фінансових ринків та перспективи їх вирішення представлені у працях С. Пеллеріна, Дж. Волтера, П. Вескота [5], С. Гудхарт [6] та інших вчених. Однак питання реалізації інфраструктурного потенціалу фінансового ринку та розвитку окремих його складових потребують подальших досліджень.

Метою статті є оцінка тенденцій розвитку функціональної та технологічної складової інфраструктурного потенціалу фінансового ринку.

Виклад основного матеріалу. Інфраструктура фінансового ринку відіграє допоміжну роль, оскільки її елементи беруть участь в обслуговуванні процесів трансформації заощаджень в інвестиції, зниження ступеня фінансових та інвестиційних ризиків, сприяння ефективному використанню капіталу. Однак стрімкі процеси глобалізації перетворили інфраструктуру фінансового ринку на одну з домінант перерозподілу капіталу не тільки в межах національних економік, але й в глобальних масштабах. З цієї точки зору інфраструктурний потенціал фінансового ринку є характеристикою, яка відображає:

- 1) величину, на яку можна збільшити кількість суб'єктів інфраструктури, порівняно з еталонною величиною або відповідно до темпів розвитку економіки;
- 2) обсяг фінансових послуг, який може бути досягнутий на фінансовому ринку, враховуючи потреби реального сектору економіки та тенденції розвитку глобальної фінансової системи.
- 3) можливості фінансового розвитку, які не були досягнуті внаслідок диспропорцій у розвитку окремих складових інфраструктури.

Одним з найскладніших питань є саме виявлення диспропорцій у розвитку окремих складових інфраструктурного потенціалу фінансового ринку, які знижують ефективність забезпечення фінансовими ресурсами реального сектору економіки.

Головну роль на фінансовому ринку відіграють фінансові інститути, які спрямовують фінансові потоки від донорів до реципієнтів. Фінансовий ринок відрізняється від інших тим, що грошові ресурси залучаються через механізми випуску цінних паперів різних типів і термінів дії, а також синдикованих банківських позик [7, с. 188–195]. Саме тому суб'єкти фінансового ринку, які здійснюють операції з обслуговування обігу цінних паперів, формують організаційну складову інфраструктурного потенціалу. Стан її розвитку можна оцінити на основі динаміки обсягів емітованих цінних паперів та торгівлі цінними паперами.

Не менш важливе значення у розвитку фінансового ринку та реалізації його інфраструктурного потенціалу відіграють договірні фінансові посередники, які акумулюють фінансові ресурси на різних умовах (страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, банки, кредитні спілки тощо), а потім перерозподіляють їх між економічними агентами за допомогою різних фінансових інструментів. Такі учасники фінансового ринку формують функціональну складову інфраструктурного потенціалу, оскільки акумулювання фінансових ресурсів має функціональне призначення (накопичення з метою примноження або накопичення на конкретні цілі). Стан цієї складової інфраструктурного потенціалу можна оцінити на основі динаміки кількості фінансових посередників, приросту активів, а також фінансової глибини (частки обсягів запозичень, фінансових активів, капіталізації фондового ринку тощо).

Технологічний розвиток свідчить про зростаюче значення технологічної складової інфраструктури фінансового ринку. Саме технологічний розвиток дав можливість сформувати єдину фінансову мережу, провідними центрами якої є Лондон, Париж, Цюрих, Франкфурт-на-Майні (Європа), Нью-Йорк, Лос-Анджелес, Чикаго (США), Токіо, Сінгапур, Гонконг, Шанхай, Дубаї (Азія) тощо [8]. Глобалізація дає можливість отримати доступ до фінансових ресурсів не тільки на внутрішньому, але й на зовнішньому ринках. Інвестори також мають доступ не тільки до вітчизняного ринку, але й до зовнішніх, які можуть забезпечувати вищу норму прибутковості або нижчі ризики. Саме тому технологічна складова є важливим елементом інфраструктурного потенціалу. Стан її розвитку кількісно оцінити досить складно, непрямими показниками можуть слугувати кількість фондових бірж та співвідношення обсягів біржової і небіржової торгівлі.

Розвиток функціональної складової є одним з ключових моментів у забезпеченні реалізації інфраструктурного потенціалу фінансового ринку. Ключовими показниками розвитку цієї складової є динаміка фінансових посередників, які її представляють, а також динаміка обсягів їх активів (табл. 1, 2).

Таблиця 1

Темпи приросту кількості фінансових посередників, які формують основу технологічної складової інфраструктурного потенціалу фінансового ринку, 2009–2015 рр.

Показники	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Темпи приросту банківських установ, що мали ліцензію НБУ, %	...	-3,30	0,00	0,00	2,27	-10,00	-26,54
Темпи приросту страхових компаній, %	...	1,33	-3,07	-6,33	-1,69	-6,14	-5,50
Темпи приросту НПФ, %	...	-6,48	-4,95	-2,08	-13,83	-6,17	-5,26
Темпи приросту кредитних спілок, %	...	-12,72	-6,98	0,65	1,13	-5,61	-0,17

Джерело: складено автором на основі звітів Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг

Як видно з даних, представлених у табл. 1, кількість банківських установ, які мають ліцензію НБУ, протягом останніх двох років суттєво скоротилась. Це пов'язано з активною роботою НБУ у напрямі виведення з ринку банківських установ, які систематично порушували вимоги регулятора, а також тих установ, які не розкрили інформацію про структуру власності. Вплив таких заходів на інфраструктурний потенціал фінансового ринку не можна охарактеризувати як однозначний. З одного боку, очищення фінансового сектору від ненадійних банківських установ має позитивно позначитися на розвитку фінансового ринку. Однак з іншого боку, різкі заходи від регулятора боляче вдарили по вкладниках, особливо юридичних особах, повернення вкладів яким законодавством не гарантується. Насамперед це негативно позначилося на фінансовому стані та репутації страхових компаній, які розміщували резерви у таких банківських установах (йдеться про такі великі банки, як, зокрема, ПАТ «Дельта банк», ПАТ «Брокбізнесбанк», ПАТ «Надра», ПАТ «VABбанк»). Це негативно позначилось на довірі як до банківської системи, так і до фінансового ринку загалом, це, відповідно, негативно вплине на реалізацію інфраструктурного потенціалу фінансового ринку.

Як видно з табл. 1, зменшилась і кількість ключових інфраструктурних посередників – страхових компаній та НПФ. Щодо зменшення кількості страхових компаній, то така тенденція обумовлена погіршенням загальної економічної кон'юнктури (зокрема, виведенням з ринку банківських установ), зменшенням попиту на страхові послуги як з боку населення (через падіння доходів), так і з боку юридичних осіб внаслідок зменшення бізнес-активності. Регулятором було прийнято рішення про виведення частини страхових компаній з ринку внаслідок їх невідповідності вимогам регулятора та через ознаки здійснення ризикових операцій.

Зменшення кількості недержавних пенсійних фондів та кредитних спілок пов'язано із погіршенням добробуту населення, більша частина якого не може дозволити собі інвестувати у пенсійні плани, а частина населення навіть змушена призупинити їх фінансування. Слід зазначити, що кількість недержавних пенсійних фондів зменшується протягом всього досліджуваного періоду. На фоні погіршення макроекономічної ситуації суттєво звузились можливості НПФ щодо інвестування залучених коштів, що також негативно позначилось на їх фінансовому стані. Більшість з них припиняє свою активність, оскільки не може виконати вимоги регулятора.

Обсяги активів ключових фінансових посередників, які формують основу технологічної складової фінансового ринку, протягом останніх двох років також зменшились (табл. 2).

Зменшення пов'язане із виведенням з ринку частини фінансових установ, з необхідністю покриття поточних збитків, зі звуженням ресурсної бази тощо. Найшвидшими темпами зменшуються активи недержавних пен-

сійних фондів, страхових компаній та кредитних спілок. Активи кредитних спілок зменшуються протягом усього досліджуваного періоду. Це пов'язано із зменшенням попиту на послуги кредитних спілок як внаслідок загальної тенденції зменшення попиту на кредитні послуги, так і внаслідок конкуренції з боку банківських установ, які щороку пропонують нові кредитні продукти. У короткостроковій перспективі це негативно позначається на реалізації інфраструктурного потенціалу фінансового ринку, однак для довгострокової перспективи це є стимулом створення нових фінансових послуг, які будуть актуальні на ринку. Ті фінансові установи, які пристосуються до нових конкурентних умов, у майбутньому стануть основою реалізації інфраструктурного потенціалу фінансового ринку.

Незважаючи на банкоцентричність вітчизняного фінансового ринку, реалізація його інфраструктурного потенціалу у довгостроковій перспективі без розвитку інфраструктури ринку цінних паперів неможлива. Одним з ключових індикаторів розвитку ринку цінних паперів є динаміка біржової активності. Фондові біржі є складовим елементом інфраструктури фінансового ринку, тому активізація їх діяльності сама по собі є внеском у реалізацію інфраструктурного потенціалу ринку цінних паперів. Крім того, розвиток біржової активності супроводжується появою нових фінансових інструментів. Це також сприяє появі нових послуг, розвитку нових форм фінансового посередництва, що стимулює розвиток інфраструктури фінансового ринку.

Динаміка біржової активності залежить від економічної ситуації в країні та є одним з індикаторів економічної стабільності. Українська економіка нині характеризується нестабільністю, обумовленою внутрішніми та зовнішніми ризиками, що не могло не позначитись на динаміці біржової активності. Так, частка торгів на біржовому ринку з 2013 р. знижується. Оскільки падіння тренда намітилося у 2013 р., то можна припустити, що основна причина полягає у погіршенні економічної і політичної кон'юнктури в країні. Ринок цінних паперів надзвичайно чутливий до таких потрясінь, оскільки інвестори першими відповідають на будь-які економічні і політичні виклики небажанням вкладати кошти в ризикову економіку.

Протягом досліджуваного періоду в Україні офіційно діяло 10 організаторів торгів. Таку кількість не можна вважати недостатньою для української економіки, однак ефективність діяльності організаторів торгів є низькою. Фактично з 10 бірж активну торгівлю здійснюють тільки три. Найбільша частка обсягів біржових угод (76,98%) укладена у 2015 р. на біржі «Перспектива», 18,58% – на біржі ПФТС, 2,34% – на Українській біржі. Таким чином, майданчики для торгівлі фінансовими інструментами створені, однак при цьому інфраструктурний потенціал залишається нерозкритим.

Протягом досліджуваного періоду змінювалась і динаміка випусків цінних паперів, що перебувають в обігу на ринку цінних паперів (табл. 3).

Таблиця 2

Темпи приросту сукупних активів фінансових посередників, які формують основу технологічної складової інфраструктурного потенціалу фінансового ринку, 2009–2015 рр., млн. грн.

Показники	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Темпи приросту активів банківських установ, %	...	2,38	11,20	6,92	13,34	3,07	-1,10
Темпи приросту активів страхових компаній, %	...	7,78	6,38	16,84	18,08	5,83	-13,57
Темпи приросту активів НПФ, %	...	33,38	21,20	19,70	25,88	18,15	-19,81
Темпи приросту активів кредитних спілок, %	...	-18,63	-30,47	11,33	-2,19	-10,01	-11,73

Джерело: узагальнено автором на основі звітів Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг

Як видно з даних, представлених у табл. 3, частка випусків цінних паперів, які допущені до торгів на фондових біржах, радикально не змінюється; до 2014 р. вона мала тенденцію до зростання, у 2015 р. досліджуваний показник знову зменшився. Низька частка випусків цінних паперів, допущених до лістингу, свідчить не тільки про слабкість вітчизняних емітентів, але й про недоліки в інфраструктурі ринку цінних паперів. Цілком допустимо розширювати лістинг, однак при цьому підвищуючи вимоги до якості розкриття інформації. Частка позалістингових цінних паперів відображена на рис. 1.

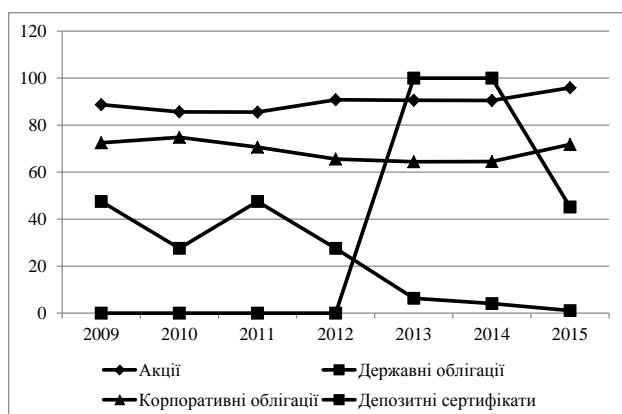


Рис. 1. Частка позалістингових цінних паперів на фондовому ринку України у 2011–2015 рр.

Джерело: побудовано автором за даними Звіту Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку

Як видно з графіків, представлених на рис. 1, частка позалістингових акцій та корпоративних облигацій має повільну тенденцію до зростання. Частка акцій перевищує 80%, облигацій – 60%, що свідчить про слабкість вітчизняного ринку цінних паперів. На позитивну оцінку заслуговує зменшення частки позалістингових депозитних сертифікатів.

Низька частка лістингових цінних паперів не сприяє розвитку інфраструктурного потенціалу фінансового ринку, оскільки за такої ситуації відсутні передумови для створення нових фінансових інструментів. Інвестори також не зацікавлені брати участь у торгах через обмеженість кількості фінансових інструментів та через невпевненість у векторах розвитку фінансового ринку, оскільки біржова активність є одним з тих показників, які фактично характеризують рівень його здоров'я.

Варто зауважити, що низька активність організаторів торгів, обмежена кількість фінансових інструментів, низька частка лістингових фінансових інструментів – це

не єдині проблеми, які гальмують реалізацію інфраструктурного потенціалу ринку цінних паперів. Ще однією суттєвою проблемою є низька капіталізація вітчизняних лістингових компаній (рис. 2).



Рис. 2. Капіталізація лістингових компаній в Україні у 2009–2015 рр.

Джерело: побудовано автором за даними Звіту Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку

З графіку, представленого на рис. 2, видно, що капіталізація лістингових компаній у 2011 р. становила 13,66% (це невисокий показник), поступово зростала до 2014 р., а у 2015 р. різко знизилась до 3,21%. Капіталізація лістингових компаній показує відношення сумарної вартості цінних паперів до ВВП. Різке падіння рівня капіталізації у 2015 р. пояснюється різким зниженням вартості цінних паперів вітчизняних компаній внаслідок загострення збройного конфлікту на Сході країни та внаслідок масштабної економічної кризи. Проте навіть до кризи досліджуваний показник перебував на невисокому рівні. За своєю економічною сутністю капіталізація сигналізує про очікування майбутніх інвесторів щодо майбутніх прибутків компанії. Цим можна пояснити зростання досліджуваного показника у 2014 р., коли очікування інвесторів були обумовлені швидким переорієнтуванням на інтеграцію з ЄС та отриманням від цього швидкого ефекту. Проте очікування не виправдалися, тому глибина падіння виявилась більшою, ніж могла б бути. Слід зазначити, що повернення довіри населення є однією з ключових умов реалізації інфраструктурного потенціалу ринку цінних паперів.

На противагу основним фінансовим інструментам ринок похідних фінансових інструментів представлений переважно операціями на біржовому ринку (табл. 4).

Як видно з даних, представлених в табл. 4, позабіржовий ринок деривативів практично відсутній, майже всі

Таблиця 3

Тенденції допуску цінних паперів до торгів на фондовому ринку в Україні у 2009–2015 рр.

Показники	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Кількість випусків цінних паперів, що перебувають в обігу на фондовому ринку, шт.	21 220	22 140	21 990	22 512	22 128	20 479	20 850
Кількість випусків цінних паперів, які допущені до торгів на фондових біржах, шт.	1 472	1 520	1 785	2 447	2 802	2 829	2 442
Частка випусків цінних паперів, які допущені до торгів на фондових біржах, %	6,94	6,87	8,12	10,87	12,66	13,81	11,71
Кількість випусків цінних паперів, які не допущені до торгів на фондових біржах, шт.	19 748	20 620	20 205	20 065	19 326	17 650	18 428
Частка випусків цінних паперів, які не допущені до торгів на фондових біржах, %	93,06	93,13	91,88	89,13	87,34	86,19	88,29

Джерело: побудовано автором за даними Звіту Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку

Динаміка торгів деривативами в Україні у 2011–2015 рр., млрд. грн.

Показники	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Обсяги торгів на позабіржовому ринку	0,05	0,02	0,16	0,14	0,00	0,01	0,05
Обсяги торгів на біржовому ринку	0,05	3,73	23,82	24,77	18,01	9,59	5,83
Всього	0,1	3,75	23,98	24,91	18,01	9,60	5,87

Джерело: побудовано автором за даними Звіту Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку

операції з деривативами здійснюються на організаторах торгів. Така ситуація також не сприяє розвитку інфраструктурного потенціалу фінансового ринку, оскільки відсутність позабіржового ринку деривативів звужує можливості хеджерів. А це не сприяє розвитку інструментів хеджування та створенню повноцінних хедж-фондів, діяльність яких могла б пом'якшити удари фінансових криз.

Висновки. Результати аналізу засвідчили, що функціональна складова інфраструктурного потенціалу фінансового ринку перебуває у процесі трансформації. Відбувається виведення з ринку ряду фінансових посередників, зменшуються обсяги активів фінансових установ, зменшується попит на їх послуг, що у довгостроковій перспективі загострюватиме конкуренцію за споживача між ними. Це стимулюватиме появу нових фінансових послуг та сприятиме реалізації інфраструктурного потенціалу фінансового ринку.

Аналіз розвитку технологічної складової фінансового ринку засвідчив низький рівень біржової активності в частині торгівлі основними фінансовими інструментами та відсутність позабіржового ринку деривативів. Компанії, цінні папери яких допущені до лістингу, характеризуються низьким рівнем капіталізації, який різко знизився у 2015 р. Зазначені чинники не сприяють реалізації інфра-

структурного потенціалу фінансового ринку через відсутність зацікавленості інвесторів у здійсненні операцій на вітчизняному ринку цінних паперів. Фактично обмежена кількість фінансових інструментів, неповнота і непрозорість інформації про учасників ринку цінних паперів стримує розвиток нових елементів інфраструктури фінансового ринку та генерування ідей щодо нових фінансових послуг. Основними шляхами реалізації інфраструктурного потенціалу фінансового ринку є:

- 1) зменшення кількості організаторів торгів та висування жорстких вимог щодо ефективності їх діяльності;
- 2) розширення лістингових списків з одночасним впровадженням вимог щодо повного і прозорого розкриття інформації про емітентів;
- 3) запровадження персональної відповідальності посадових осіб емітентів за неповноту розкриття інформації про діяльність компанії-емітента;
- 4) збалансування біржової і позабіржової торгівлі деривативами з метою створення сприятливих передумов для створення нових фінансових інструментів та нових фінансових послуг;
- 5) врегулювання відповідальності депозитних фінансових посередників за вкладами клієнтів;
- 6) розширення ресурсної бази та інвестиційних можливостей фінансових установ.

Список використаних джерел:

1. Коваленко Ю. Інституціоналізація фінансового сектору економіки : [монографія] / Ю. Коваленко. – Ірпінь : Національний університет ДПС України, 2013. – 608 с.
2. Смагін В. Формування та розвиток фінансового ринку в умовах трансформаційної економіки : [монографія] / В. Смагін. – К. : КНЕУ, 2008. – 232 с.
3. Стрижиченко К. Державне регулювання фінансового ринку в умовах нової економіки : [монографія] / К. Стрижиченко. – Бердянськ : ФОП Ткачук О.В., 2013. – 352 с.
4. Школьник І. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку : [монографія] / І. Школьник. – Суми : ВВП «Мрія» ТОВ, УАБС НБУ, 2008. – 348 с.
5. The consolidation of financial market regulation: pros, cons, and implications for the United States / [S. Pellerin, J. Walter, P. Wescott]. – The Federal Reserve Bank of Richmond Working Paper 09–08, 2009. – 60 p.
6. Goodhart C. “The Role of Macro-Prudential Supervision”, Presented at the Federal Reserve Bank of Atlanta 2010 Financial Markets Conference: Up from the Ashes: The Financial System after the Crisis, Atlanta, Georgia May 12, 2010.
7. Молчанова Е. Сучасна структура світового фінансового ринку / Е. Молчанова, О. Паценко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2013. – № 3. – С. 188–195.
8. Международные финансовые центры и их роль в развитии мировой экономики : аналитический обзор. – М. : Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, 2012. – 444 с.

Аннотация. В статье проанализированы тенденции развития функциональной и технологической составляющих инфраструктуры финансового рынка. Выявлены их сильные и слабые места. Выявлены причины низких темпов развития указанных составляющих, их влияние на реализацию инфраструктурного потенциала финансового рынка.

Ключевые слова: финансовый рынок, инфраструктурный потенциал, финансовые посредники, технологическая составляющая, функциональная составляющая.

Summary. Trends in the development of functional and technological components of the financial market infrastructure were analyzed in the article. Their strengths and weaknesses were found. The reasons for the low rate of development of these components and their impact on the implementation of the financial market infrastructure capacity were found.

Key words: financial market, infrastructure capacity, financial intermediaries, technological component, functional component.

Шабельник Л. Ю.

аспірант відділу комплексних проблем державотворення
Інституту законодавства Верховної Ради України

Shabelnyk L. Y.

Postgraduate Student in the Department of Complex Problems of State Creation
in the Institute of Legislation of the Verkhovna Rada of Ukraine

ПІДХОДИ ДО ТИПІЗАЦІЇ ТА СИСТЕМАТИЗАЦІЇ СТАНДАРТІВ ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

APPROACHES TO TYPIZATION AND SYSTEMATIZATION OF STANDARDS OF INDUSTRIAL PRODUCTS IN UKRAINE

Анотація. У статті охарактеризовано стан системи технічного регулювання продукції в Україні. Визначено вимоги до систем стандартів на національному і міжнародному рівнях. Розглянуто декілька підходів до систематизації стандартів промислової продукції в Україні та запропоновано авторську класифікацію стандартів. Проаналізовано особливості здійснення штрихового кодування в Україні та вивчено структуру Державної системи стандартизації України в її історичній ретроспективі.

Ключові слова: стандартизація, технічне регулювання, систематизація стандартів, штрихове кодування, типізація елементів системи технічного регулювання.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки України суттєвого значення набуває питання типізації та систематизації стандартів промислової продукції та приведення їх у відповідність нагальним потребам ринку. Існують різноманітні підходи до класифікації елементів Державної системи стандартизації, кожен з яких потребує ретельного вивчення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання стандартів промислової продукції вивчали Васильков В.Г., Гриньова В.М., Гуревич В.Л., Ляльков С.В., Салухіна Н.Г., Шапошников А.А., Дуйвіс Ф.Д. та ін.

Проведені наукові дослідження вчених відіграють суттєву роль у становленні системи стандартизації України. Проте з подальшим вивченням даного питання виокремлюється потреба у систематизації та типізації стандартів у контексті їх гармонізації зі стандартами Європейського Союзу.

Мета статті полягає у вивченні сутності теоретико-методичних підходів до питання систематизації стандартів промислової продукції в Україні та розробці авторських пропозицій на основі проведеного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час формування державної системи стандартизації продукції класифікація стандартів має вирішальне значення, оскільки дає змогу значною мірою оптимізувати обмін інформацією між суб'єктами технічного регулювання.

За об'єктами стандартизації стандарти, як правило, поділяються на шість типів:

- стандарти продукції – встановлюють вимоги до характеристик конкретного типу продукції або цілої групи однорідної продукції, а також регулюють особливості зберігання та споживання товарів. У групі стандартів продукції, своєю чергою, також виділяють два підвиди: стандарти загальних технічних вимог та стандарти технічних вимог. Перший підвид – це вимоги до групи однорідної продукції (наприклад, стандарти зберігання, маркування, пакування, транспортування тощо), другий – певні вимоги до конкретного виду продукції. Наприклад, стандарти зберігання паливно-мастильних матеріалів відносяться до першого підвиду стандартів продукції, тоді як

стандарт, що регулює норму вмісту сірки у вугіллі, належить до другого підвиду;

- стандарти виробництва – регулюють характеристики та вимоги не лише до організації виробництва продукції, а й до методів її збуту на ринку;
- стандарти послуг – установлюють вимоги до умов, особливостей та результатів послуг, що надаються;
- стандарти на терміни і визначення – встановлюють сутність понять сфери технічного регулювання;
- стандарти методів контролю – встановлюють вимоги до способів контролю якості (вимірювань, випробувань тощо);
- базові стандарти (загальнотехнічні).

Аналіз наукової літератури дає змогу виділити п'ять видів стандартів продукції залежно від сфери впливу встановлених норм на об'єкти стандартизації (рис. 1). На нашу думку, даний підхід до класифікації є найбільш оптимальним за рахунок своєї універсальності та можливості застосування у будь-якій галузі економіки всіх країн світу.

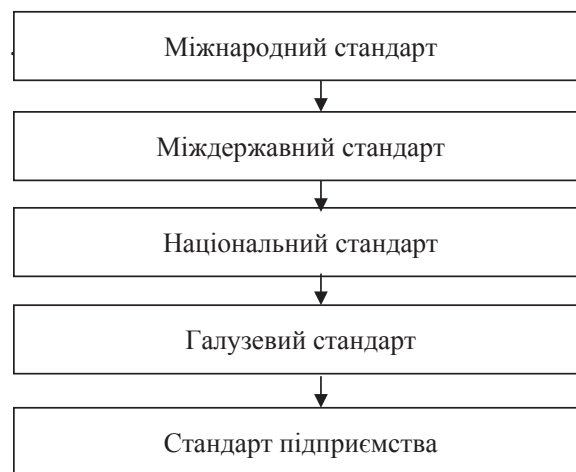


Рис. 1. Види стандартів продукції

Особливе місце в системі технічного регулювання продукції в Україні належить стандартам промислової продукції. У царині дослідження питання системи стандартизації промислової продукції суттєвим фактом виступає поділ стандартів на два класи та п'ять груп.

Беззаперечно перевагою запропонованої класифікації є її комплексність, оскільки класифікація включає в себе як безпосередньо виробничі ресурси, так і обладнання, що застосовується в процесі виробництва. При цьому доцільним є виділення декількох груп у межах кожного класу. Наприклад, у класифікації розмежовуються паливні матеріали, видаткові вироби та основні ресурси (рис. 2).

Безперечно, подібний підхід до класифікації промислової продукції має позитивні риси в контексті здійснення технічного регулювання за рахунок чіткого окреслення сфер використання продукції та необхідності встановлення конкретних вимог до виробничих ресурсів, координує вибір еталонних зразків продукції, оптимізує діяльність державної системи стандартизації та сертифікації.

Незалежно від виду промислової продукції під час здійснення процесу технічного регулювання чинне місце належить кількісним та якісним характеристикам вимог, що застосовуються в стандартах:

- залежно від етапів використання – прогнозовані характеристики, виробничі, експлуатаційні тощо;
- залежно від способів відображення виділяють показники, виражені у вартісних (\$, €, £, ¥) та натуральних одиницях (кг, м тощо);
- залежно від властивостей – естетичні, технологічні, показники надійності, показники безпеки тощо;
- залежно від бази порівняння – базові та відносні характеристики;
- залежно від комплексності – одиничні та гру [6].

Для оптимізації процесу користування стандартами промислової продукції в Україні вважається за доцільне їх поділ на окремі системи. Впровадження такого поділу дало можливість гармонізувати процеси виробництва та виходу на ринок нових продуктів, а також полегшити обмін інформацією між суб'єктами системи технічного регулювання. Залежно від сфери охоплення системами стандартів тих чи інших видів виробництва продукції виділяють загальнодержавну (Державна система стандартизації України) та міжгалузеві системи стандартів.

Зауважимо, що Державну систему стандартизації було утворено ще на початку 90-х років минулого століття відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Про організацію роботи, спрямовану на створення державних систем стандартизації, метрології та сертифікації» [2]. У цій Постанові, зокрема, наведено детальну інформацію про формування фонду з нормативно-технічної документації. Фактично документи сфери технічного регулювання поділяються на два рівні: перший – це рівень загальнодержавних та міжнародних законодавчих актів регулятивного характеру в галузі стандартизації, другий – рівень державних стандартів України. Документами третього рівня є стандарти підприємств і технічні умови.

У схваленій вказаною урядовою Постановою Концепції державних систем стандартизації, метрології та сертифікації визначено, що система стандартизації повинна базуватися на таких принципах:

- урахування рівня розвитку науки і техніки, економічної доцільності і ефективності виробництва для виготовлювача, користі та безпечності для споживача й суспільства в цілому;
- створення комплексу нормативно-технічних документів, що мають загальногосподарський характер і стосуються життєвого середовища, продукції та послуг (робіт) у широкому розумінні цих понять;
- відкритість інформації про діючі стандарти і програми робіт зі стандартизації;
- участь у розробках усіх заінтересованих сторін;
- взаємозв'язок і узгодженість документів усіх рівнів [2].

Зазначені вище принципи знайшли своє відображення у Державній системі стандартизації України, яка являє собою сукупність правил та вимог, що регламентують процедуру проведення робіт зі стандартизації на всіх рівнях влади України та всіх галузях економіки.

До числа міжгалузевих систем входять: Єдина система конструкторської документації (ЄСКД); Єдина система технологічної документації (ЄСТД); Система метрологічних стандартів, об'єднаних назвою «Метрологія»; Система стандартів безпеки праці (ССБП); Єдина система технологічної підготовки виробництва (ЄСТПВ); Система розробки і впровадження продукції у виробництво (СРПВ); Система стандартів у галузі охорони природи тощо.

Серед міжгалузевих систем стандартів чільне місце належить Єдиній системі конструкторської документації (ЄСКД). На нашу думку, характерною рисою ЄСКД є встановлення комплексних взаємопов'язаних вимог до всіх видів конструкторської, наукової та технічної документації (порядок її створення, оформлення, користування та зберігання). Основною перевагою наявності Єдиної системи конструкторської документації є полегшення обміну інформацією між галузями економіки, уніфікація форм звітності та оптимізація виробництва за рахунок автоматизації документообігу.

Єдина система документації (ЄСТД) має подібне до ЄСКД функціональне навантаження. Створення єдиної технологічної бази документації дає змогу полегшити передачу документації між підприємствами шляхом створення уніфікованих форм документів та забезпечує передумови щодо зниження трудомісткості інженерно-технічних робіт.

Третьою значущою міжгалузєвою системою є Система метрологічних стандартів, об'єднаних назвою «Метрологія», головною функцією якої є оптимізація обміну інформацією стосовно способів вимірювання та забезпечення бажаного рівня точності дослідів.

Особливе місце у сфері технічного регулювання має Система стандартів безпеки праці (ССБП), оскільки вона знаходиться на перетині інтересів найманих працівників, роботодавців та потреби здійснення необхідних виробничих процесів. Базовою метою існування ССБП є захист

Стандарти продукції, що витрачається під час використання			Стандарти продукції, що витрачає свій ресурс	
Стандарти сировини і природного палива	Стандарти матеріалів і продуктів	Стандарти видаткових виробів	Стандарти виробів, що підлягають ремонту	Стандарти виробів, що не підлягають ремонту

Рис. 2. Класифікація стандартів промислової продукції

від травматизму на виробництві та мінімізація рівня професійних захворювань.

До групи міжгалузевих систем стандартів також входить Єдина система технологічної підготовки виробництва (ЄСТПВ). Під технологічною підготовкою виробництва розуміється наявність на підприємстві повних комплектів конструкторської і технологічної документації та засобів технологічного оснащення, необхідних для здійснення заданого обсягу випуску продукції з установленними техніко-економічними показниками.

Варто зауважити, що науковці по-різному трактують термін «технологічна підготовка». Так, на думку Гриньової В.М., технологічна підготовка являє собою сукупність заходів, що забезпечують технологічну готовність виробництва [5]. Водночас Васильков В.Г. стверджує, що технологічна підготовка виробництва – це розробка комплексу технологічної документації і забезпечення виробництва засобами технологічного оснащення, тобто як, чим, де і коли виготовити виріб [4]. Таким чином, у цих визначеннях фактично відображено два підходи до трактування сутності технологічної підготовки виробництва – з точки зору сукупності дій та з точки зору сукупності регламентів. На нашу думку, обидва підходи, беззаперечно, мають рацію та повинні розглядатися в єдності.

Звідси робимо висновок, що Єдина система технологічної підготовки виробництва (ЄСТПВ) ставить на меті оптимізацію процесу приведення виробництва до стадії технологічної готовності шляхом регулювання основних процесів та обміну інформацією про механізм здійснення технічної підготовки виробництва.

Система розробки і впровадження продукції у виробництво (СРПВ) характеризується орієнтацією на вирішення виробничих завдань, а саме регламентує:

- встановлення вимог до еталонних зразків продукції;
- процедуру здійснення експериментальних, патентних та науково-дослідних робіт на виробництві;
- порядок відстеження життєвого циклу товарів: освоєння нових видів продукції, зняття продукції, що потребує оновлення, здійснення нагляду за освоєнням нового виробництва тощо.

Дуже суттєвим питанням видається визначення переліку вимог та характеристик, яким мають відповідати системи стандартів на державному рівні, а саме:

- можуть бути прийняті як державні стандарти України;
- мають перспективу міждержавного застосування;
- можуть бути рекомендованими для відповідної сфери застосування (окремих галузей, об'єднань, підприємств);
- можуть бути визнаними такими, що не відповідають інтересам України [2].

Встановлення вимог до систем стандартів реалізує можливість застосування їх у взаємовідносинах між підприємствами як на національному, так і на міжнародному рівнях.

Поняття різновидів міжгалузевих систем стандартів має своє вираження у системах кодування технічної інформації. Зокрема, у 1995 р. Держстандартом України було видано низку нормативних документів у галузі штрихового кодування:

ДСТУ 3145-95 «оди і кодування інформації. Штрихове кодування. Терміни та визначення»;

ДСТУ 3146-95 Коди та кодування інформації. Штрихове кодування. Маркування об'єктів ідентифікації. Штрихкодів позначки EAN. Вимоги до побудови»;

ДСТУ-3147-95 Коди та кодування інформації. Штрихове кодування. Маркування об'єктів ідентифікації.

Формат та розташування штрихкодів позначок EAN (European Article Number) на тарі та пакуванні товарної продукції. Загальні вимоги [8].

Проведений аналіз дав змогу встановити, що код EAN є поліпшеним аналогом 12-значного коду UPC (Universal Product Code) із додаванням цифри «0» на початку. Фактично додавання ще однієї цифри дало змогу розмежувати новостворені і старі коди, а також відзначити те, що товар не вироблений у США. На даний час система кодування UPC продовжує використовуватися на території США, тоді як система EAN отримала своє поширення на території Європи та Азії.

Елементами штрих-коду EAN є перші дві (в окремих випадках – три) цифри вказують на країну походження продукції. Зокрема, товари, вироблені в Україні, маркуються цифрами 482. Наступні цифри позначають підприємство-виробника та групу товарів. Остання цифра штрих-коду є контрольною. Контрольна цифра отримується шляхом виконання певної послідовності арифметичних дій (додавання, множення та віднімання) з усіма цифрами коду.

У 1996 р. Міністерством зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України було затверджено «Положення про штрихове кодування товарів», мета якого полягала у:

- створенні умов впровадження в Україні інформаційних технологій автоматизованої ідентифікації та електронного обміну даними і створення інформаційної бази для контролю та управління товарно-грошовим обігом;
- підвищенні конкурентоздатності українських товарів на вітчизняному та зарубіжному ринках;
- скороченні часу товарообігу за рахунок застосування електронних засобів обліку під час виробництва товару, його складування, транспортування, реалізації та звітності державним органам [2].

У царині імплементації зазначених положень було створено спеціально уповноважений орган – Асоціацію «ДжіЕс1 Україна», до якої підприємства мають звертатися задля отримання штрих-коду на продукцію. Саме Асоціацію уповноважено здійснювати видачу унікального ідентифікаційного номеру GS1 – Глобального номеру товарної позиції (GTIN).

За присвоєння GS1 зазвичай відповідає підприємство, що володіє торговельною маркою та нормативно-технічною документацією (специфікаціями) на продукт. Це може бути:

1) виробник або постачальник – якщо компанія сама виробляє продукт або отримує його виробленим у будь-якій іншій країні та продає його під торговельною назвою (brand name), що належить виробнику або постачальнику;

2) імпортер або підприємство гуртової торгівлі – якщо він отримує вироблений у будь-якій країні продукт та продає його під торговельною назвою, що належить компанії, а також у разі, коли імпортер або підприємство гуртової торгівлі змінює продукт (наприклад, модифікуючи пакування);

3) підприємство роздрібною торгівлі – якщо підприємство роздрібною торгівлі отримує продукт, вироблений у будь-якій країні, і продає його під торговельною назвою, яка належить підприємству роздрібною торгівлі [8].

Згідно з правилами системи GS1 та повноваженнями, наданими законодавством України, Асоціація товарної нумерації України «ДжіЕс1 Україна» як національна організація – член GS1 забезпечує на території України:

- присвоєння суб'єктам господарювання Префікса GS1 підприємства і присвоєння товарам як об'єктам обліку (trade item) та іншим об'єктам обліку ідентифікаційних номерів GS1;

- формування фонду нормативних документів шляхом накопичення нормативно-технічних документів і керівництв GS1 та Асоціації «ДжіЕс1 Україна», що стосуються стандартів системи GS1, їх зберігання, систематизацію та актуалізацію;

- взаємодію з головним фондом нормативних документів Українського науково-дослідного інституту стандартизації,

- сертифікацію та інформатику, зокрема шляхом надання довідкової та бібліографічної інформації про нормативно-технічні документи і керівництва GS1 та Асоціації «ДжіЕс1 Україна»;

- надання користувачам інформації про нормативно-технічні документи і керівництво GS1 та Асоціації «ДжіЕс1 Україна» і їх копій;

- адміністрування технічних процедур експертизи, контролю та оцінювання відповідності стандартам GS1 параметрів штрих кодових позначок,

логістичних етикеток, стандартних електронних повідомлень тощо;

- виконання інших базових функцій національної організації – члена GS1 згідно з вимогами міжнародної асоціації GS1, що забезпечують і підтримують багатогалузеву систему однозначного нумерування об'єктів обліку, штрихового кодування, електронних повідомлень (EANCOM чи GS1 XML) та радіочастотної ідентифікації за стандартами GS1, яка використовується діловими партнерами [1].

Висновки. В Україні діють Державна система стандартизації України та низка міжгалузевих систем (зокрема, Єдина система конструкторської документації, Єдина система технологічної документації, Система стандартів безпеки праці тощо), які завдяки своїй взаємодії забезпечують ефективну реалізацію державної стратегії технічного регулювання. Зазначені системи стандартизації здійснюють свій вплив на всі види промислової продукції незалежно від класів та груп.

Список використаних джерел:

1. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 20.08.2002 № 255 «Про затвердження Положення про штрихове кодування товарів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0733-02>.
2. Постанова Кабінету Міністрів України «Про організацію роботи, спрямовану на створення державних систем стандартизації, метрології та сертифікації» від 25 травня 1992 р. № 269 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/269-92-п>.
3. Наказ Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України «Положення про штрихове кодування товарів» від 27.08.96 № 530 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cons.parus.ua/map/doc/002LBAE38A/Pro-zatverdzhennya-Polozhennya-pro-shtrikhove-koduvannya-tovariv.html?a=03T55>.
4. Васильков В.Г. Організація виробництва : [навч. посіб.] / В.Г. Васильков. – К. : КНЕУ, 2003. – 524 с.
5. Гриньова В.М. Організація виробництва : [підручник] / В.М. Гриньова, М.М. Салун. – К. : Знання, 2009. – 582 с.
6. Основи сертифікації пакованої продукції : [електронний посібник з дисципліни] / Луцький національний технічний університет, технологічний факультет, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lib.lntu.info/book/tf/pavp/2013/13-07/>.
7. Перелік нормативних документів на офіційному сайті інформаційного забезпечення у сфері технічного регулювання ДП «Укрметртестстандарт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://csm.kiev.ua/nd/nd.php?z=%D0%94%D0%A1%D0%A2%D0%A3+3144&st=0&b=1>.
8. Відповіді на питання користувачів сайту всевітньої системи GS1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gs1ua.org/uk/4members/faq.csp#faq3>.

Аннотація. В статтю охарактеризовано состояние системы технического регулирования продукции в Украине. Определены требования к системам стандартов на национальном и международном уровнях. Рассмотрены несколько подходов к систематизации стандартов промышленной продукции в Украине и предложена авторская классификация стандартов. Проанализированы особенности осуществления штрихового кодирования в Украине и изучена структура Государственной системы стандартизации Украины в исторической ретроспективе.

Ключевые слова: стандартизация, техническое регулирование, систематизация стандартов, штриховое кодирование, типизация элементов системы технического регулирования.

Summary. The article describes the state of technical regulation system of products in Ukraine. Requirements for standards at national and international levels are defined. Several approaches to systematization of standards of industrial products in Ukraine are considered and authorized classification is introduced. The features of barcoding implementation in Ukraine are studied and the structure of the State standardization system of Ukraine is described in its historical perspective.

Key words: standardization, technical regulations, standards systematization, bar coding, typization of elements of technical regulation system.

Шпильовий Б. В.

аспірант,
старший викладач кафедри економіки,
фінансів, обліку і аудиту

Приватного вищого навчального закладу «Європейський університет»

Shpylovyi B. V.

Postgraduate Student,
Senior Lecturer at Department of Economics, Finance, Accounting and Auditing
Private Higher Educational Institution «European University»

ОСНОВНІ ІНСТРУМЕНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВ

THE BASIC TOOLS OF FINANCIAL SECURITY OF BANKS

Анотація. У статті досліджено місце та роль фінансової безпеки банків у системі національної безпеки держави. Проаналізовано співвідношення понять «фінансова безпека», «фінансова безпека банківської системи», «фінансова безпека банку». У результаті аналізу наявних наукових досліджень відзначено недостатню вивченість питань фінансової безпеки банків. Розглянуто сутність і складники банківської безпеки. Досліджено зовнішні і внутрішні інструменти забезпечення фінансової безпеки банківської системи.

Ключові слова: фінансова безпека, фінансове регулювання, фінансовий менеджмент, фінансовий контроль, банківська система, банківське регулювання.

Постановка проблеми. Сучасний стан економіки України характеризується швидкими змінами умов функціонування, загрозами його фінансовим інтересам із боку окремих суб'єктів господарювання, високим рівнем фінансових ризиків

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічні наслідки функціонування банківського сектора можна оцінити за такими основними показниками безпеки банківської системи, які водночас використовуються й як індикатори її значущості для економіки країни в цілому.

Для забезпечення фінансової безпеки банкам необхідна певна система, що дає змогу на постійній основі здійснювати діагностичні і превентивні дії, спрямовані на підтримку належного рівня фінансової безпеки.

Проблеми забезпечення фінансової безпеки на рівні держави, підприємств і банків досліджували такі вчені, як С.І. Адаменко, Д.А. Артеменко, О.І. Барановський, І.А. Бланк, О.Ф. Балацький, О.Д. Василик, П.А. Герасимов, К.С. Горячева, А.О. Єпіфанов, М.М. Єрмошенко, М.І. Зубок, Г.П. Іванова, С.М. Ілляшенко, Г.О. Крамаренко, В.Г. Крижанівська, О.А. Криклій, Е.М. Коротков, Л.О. Лігоненко, Р. Ліс, В.П. Москаленко, Є.В. Новосядло, Б.А. Райзберг, О.О. Терещенко, С.Я. Салига, І.В. Сало, Е.А. Уткін, О.Й. Шевцова та багато інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Високо оцінюючи їхній внесок у вирішення проблем забезпечення фінансової безпеки на різних рівнях і в різних сферах економіки, зазначимо, що питання інструментарію забезпечення фінансової безпеки банків є недостатньо вивченим у сучасній економічній науці. На даний момент немає єдиного переліку внутрішніх і зовнішніх інструментів фінансової безпеки, а наявні роботи розглядають лише окремі аспекти фінансової безпеки банку. Проводяться дослідження фінансової стійкості банків, аналізуються різні варіанти вдосконалення фінансового менеджменту, є велика кількість робіт, що стосуються питань ліквідності і банківських ризиків. Але всі ці напрями дослідження є окремими аспектами забезпечення фінансової безпеки кредитних установ. Водночас

бракує досліджень, які дають змогу сформувати цілісний комплекс інструментів і методів забезпечення фінансової безпеки банку.

Мета статті полягає в аналізі різноманітних підходів до визначення процесу управління фінансовою безпекою банку, а також розгляді його як єдиної цілісної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існують методи звичайного й антикризового управління, оскільки інструменти управління стабільним банком і банком, який має фінансові труднощі, відрізняються. Однак із цього не випливає, що змінюється перелік доступних інструментів. Подібний розподіл дає змогу використовувати наявні розробки у сфері фінансового менеджменту.

Усі методи та інструменти, які використовуються для забезпечення фінансової безпеки банку, можна поділити на дві великі групи: внутрішні й зовнішні. Даний розподіл базується на двох передумовах. З одного боку, банк, як і будь-який інший господарюючий суб'єкт, має економічну самостійність і може самостійно вживати певних заходів, спрямованих на досягнення фінансової безпеки. З іншого боку, його діяльність підлягає втручанню з боку держави, яка має інструменти впливу на діяльність банківських установ.

До основних внутрішніх методів забезпечення фінансової безпеки банку належать:

- фінансове планування;
- фінансовий аналіз;
- фінансове регулювання;
- фінансовий контроль.

Основними зовнішніми методами забезпечення фінансової безпеки банку є:

- банківське регулювання;
- банківський нагляд;
- банківський контроль [1, с. 26].

Основним внутрішнім методом забезпечення фінансової безпеки банку є управління фінансами – фінансовий менеджмент. Фінансовий менеджмент банку має цілу низку особливостей, зумовлених безпосередньо природою банківської діяльності. На відміну від підприємств,

які здійснюють виробництво товарів та послуг, торгівлю, банки є фінансово-кредитними установами, а основним видом їх діяльності – діяльність на фінансових ринках. Отже, фінансові операції – це основа діяльності банків.

Управління фінансами банку являє собою, з одного боку, управління його операціями, а з іншого – це взаємозалежний процес, в якому виокремлюють управління ліквідністю, частково – управління фінансовими ризиками, прибутковістю й ефективністю під час виконання окремих видів банківських операцій.

Фінансовий менеджмент як система економічного управління – це сукупність організаційно-структурної підсистеми (об'єкта й суб'єкта управління), функціональної підсистеми (інструменти управління) та підсистеми забезпечення [2, с. 115].

Об'єктом управління є безпосередньо банк з усіма аспектами його фінансової діяльності, зокрема капітал, залучені й позикові ресурси, активи, фінансовий інструментарій, ліквідність і платоспроможність, банківські продукти й операції, фінансові результати й податки.

Суб'єктами управління можна вважати відповідальну особу або групу осіб, які мають право ухвалювати рішення і відповідають за ефективність процесу управління банківською установою.

Окремо виділяють блок забезпечення процесу управління фінансами. До його складу входять такі підсистеми:

1) нормативне забезпечення, яке розподіляється на зовнішнє – закони, постанови, накази та ін. та внутрішнє – інструкції, методичні вказівки, нормативи, норми, які розробляються банком і регулюють його фінансову діяльність;

2) інформаційне забезпечення – економічна, комерційна, фінансова та інша звітність;

3) технологічне забезпечення;

4) кадрове забезпечення.

Щодо інструментів управління банком, то, на думку більшості авторів, інструментами є функції фінансового менеджменту [1; 3; 4]. Відповідно до процесного підходу, виділяють такі взаємозалежні функції:

- фінансове планування;
- фінансовий аналіз;
- фінансове регулювання;
- фінансовий контроль.

Функціональну модель фінансового менеджменту банку можна подати у вигляді схеми, яка наведена на рис. 1. Ця схема є стандартною і подається в більшості підручників із фінансового менеджменту.

Однак деякі автори, наприклад О.М. Колодізев, О.С. Любунь, виділяють такі види контролю: попередній, поточний та наступний. Подібний розподіл досить логічний і базується на загальноприйнятому переліку видів фінансового контролю. Ці види контролю використовуються, як правило, на рівні державних фінансів, тому під час розгляду банку необхідно використовувати поняття стратегічного, поточного та оперативного контролю.

Розглянемо докладніше сутність кожного інструмента фінансового менеджменту.

Фінансове планування – це управління процесами створення, розподілу й використання фінансових ресурсів банку, яке реалізується за допомогою розробки фінансових планів [2, с. 163]. Воно базується на стратегічному плані банку (визначенні місії, мети, концепції розвитку) і на тактичному плані (бізнес-плані, що визначає конкретні заходи, необхідні для досягнення стратегічних цілей). Фінансовий план містить:

1) розробку фінансової моделі банку;

2) формування прогнозного балансу ресурсів і вкладень, розрахунок прогнозних фінансових результатів,

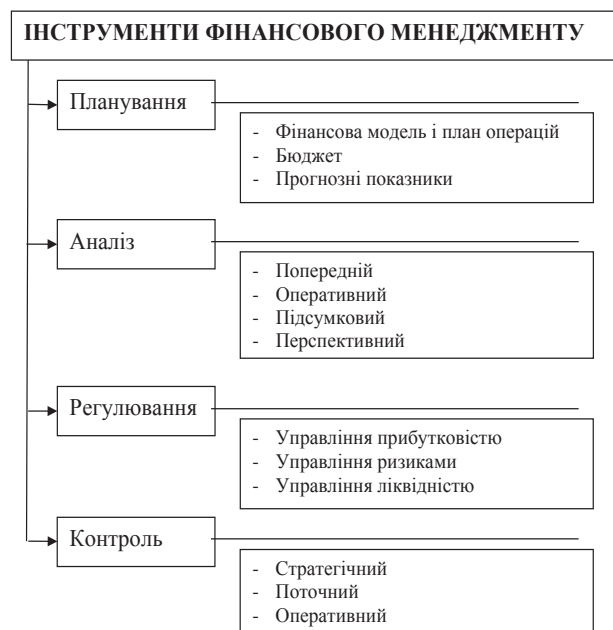


Рис. 1. Інструменти фінансового менеджменту в банку

складання плану руху капіталу, плану банківських операцій, плану розробки і впровадження нових банківських продуктів та послуг;

3) формування бюджету банку на рік за його видатковою і дохідною частинами;

4) встановлення лімітів видатків на утримання банку, визначення мінімальної маржі та прибуткової частини бюджету, розрахунок податкових платежів і обов'язкових відрахувань;

5) розрахунок прогнозних показників і нормативів.

Фінансовий аналіз є однією з основних функцій фінансового менеджменту, це процес дослідження фінансового стану та основних результатів фінансової діяльності банку з метою виявлення резервів підвищення його ринкової вартості й забезпечення ефективного розвитку [3, с. 324]. Його важливість пояснюється тим, що дані аналізу використовуються як основа для інших інструментів фінансового менеджменту банку.

Основними завданнями фінансового аналізу є:

1) визначення показників і нормативів діяльності банку, встановлених зовнішніми регулювальними органами;

2) визначення й аналіз показників, які характеризують процес управління активами і зобов'язаннями банку в цілому та управління окремими видами його активних операцій з урахуванням забезпечення ліквідності вкладених коштів;

3) визначення й аналіз показників, які характеризують процес управління комісійними і торговельними операціями банку;

4) визначення внутрішніх показників і нормативів, що регулюють ступінь ризику банківських операцій, зокрема ризику ліквідності;

5) визначення й аналіз показників прибутковості діяльності банку та ефективності процесу управління капіталом (власними коштами) банку;

6) визначення й аналіз показників ефективності окремих підрозділів банку та окремих видів операцій, аналіз факторів, які впливають на показники ефективності.

Наступним інструментом є управління. Управління – це об'єктивний процес, основою якого є визначення меж відхилень, яке здійснюється за допомогою різноманітних

методів і відповідних інструментів для досягнення певної мети, що передбачає вплив на об'єкт управління для усунення відхилень від заданих параметрів (графіків, планів, установлених норм і нормативів). Специфіка банківської діяльності вимагає визначення в складі фінансового управління таких функцій: оперативне управління прибутковістю банку; оперативне управління фінансовими ризиками банку; оперативне управління коштами з метою підтримки необхідного рівня ліквідності.

Фінансовий контроль – це система контролю, яка забезпечує концентрацію контролюючих дій на найбільш пріоритетних напрямках діяльності банку, своєчасне виявлення відхилень фактичних її результатів від передбачених бюджетами і прийняття оперативних управлінських рішень, які забезпечують нормалізацію стану банківської установи [5, с. 42].

Фінансовий контроль зводиться до перевірки відповідності результатів діяльності банку заданим параметрам і включає контроль над дотриманням нормативів ліквідності банку, лімітів і показників, установлених з урахуванням різноманітних фінансових ризиків, а також контроль над виконанням планових завдань, які відображають необхідні обсяги та ефективність операцій банку.

Фінансове регулювання – це об'єктивний процес, основою якого є визначення меж, яке здійснюється за допомогою різноманітних методів і відповідних їм інструментів для досягнення певної мети, що передбачає вплив на об'єкт регулювання для усунення відхилень від заданих параметрів (графіків, планів, установлених норм і нормативів).

Інформаційною базою фінансового менеджменту є внутрішня інформація бухгалтерського обліку (фінансового, управлінського, статистичного), внутрішньобанківська правова й нормативна база, зовнішня економічна інформація (фінансова, макроекономічна, статистична), правова й нормативна база законодавчих і регулюючих органів.

Як уже зазначалося, виділяють: оперативний контроль – контроль над виконанням затверджених бюджетів; поточний контроль – контроль поточних фінансових планів; стратегічний контроль – контроль фінансової політики та її цільових показників [6].

Фінансова безпека як економічна категорія містить у собі поняття фінансової стабільності. У цілому, як зазначає О.І. Барановський, фінансова стабільність комерційного банку є важливою умовою забезпечення його фінансової безпеки.

У роботах, присвячених даному питанню, автори також розподіляють методи забезпечення фінансової стабільності на внутрішні й зовнішні.

Л.А. Ключко зазначає, що внутрішні методи забезпечення фінансової стабільності можуть бути розподілені на регулюючі (управління активами й пасивами; оптимізація ресурсів, диверсифікація діяльності, оптимізація організаційно-функціональної структури банку) і стабілізуючі (капіталізація банку, формування страхових резервів, ефективність менеджменту, підвищення прибутковості, зниження рівня ризиків та ін.) [7].

Однією з важливих груп інструментів забезпечення фінансової безпеки банків є зовнішні інструменти, до яких належать: банківське регулювання; банківський нагляд; банківський контроль [8, с. 123].

Банківське регулювання – це сукупність різноманітних методів і засобів (інструментів), за допомогою яких держава впливає на діяльність банків для реалізації цілей грошово-кредитної політики й здійснює нагляд (контроль) за дотриманням банками встановлених вимог.

Банківський нагляд – це система контролю й активних дій Національного банку, спрямованих на забезпечення дотримання банками й іншими фінансово-кредитними установами в процесі їх діяльності законодавства України й установлених нормативів для забезпечення стабільності банківської системи й захисту інтересів вкладників.

Банківський контроль – це система економічних відносин, спрямованих на забезпечення надійності, безпеки, ефективності й законності банків і виконуваних ними операцій, а також на підвищення ефективності суспільного виробництва.

Своєю чергою, вважаємо, що банківський нагляд є невід'ємною складовою частиною банківського регулювання, його слід розглядати як моніторинг діяльності банків на всіх етапах їх життєвого циклу для попередження, мінімізації та запобігання негативним наслідкам їх функціонування.

Інший підхід до класифікації зовнішніх інструментів впливу на банки й банківську систему пропонує Л.А. Ключко, яка як і в разі із внутрішніми інструментами пропонує розподіляти їх на дві групи: регулюючі та стабілізуючі.

Група регулюючих факторів містить у собі такі інструменти: грошово-кредитні; правові; економічні (нормативні й податкові).

Стабілізуючі фактори складаються з:

- адміністративних методів, що містять у собі реєстрацію й ліцензування, а також методи впливу на банки;
- звітності банків і оцінки їх діяльності;
- реорганізації та реструктуризації банків [7].

Використання зовнішніх інструментів забезпечення фінансової безпеки банків спрямоване на:

1) створення законодавчих та інших умов, які, з одного боку, дають банкам змогу реалізувати свої економічні інтереси, а з іншого – створюють умови для недопущення перевищення певного критичного рівня ризикованості їх діяльності;

2) вплив на операції комерційних банків шляхом грошово-кредитного регулювання, яке, своєю чергою, впливає на обсяг і структуру грошової маси в обігу, а також на обсяг ресурсів банків;

3) забезпечення ефективного банківського нагляду згідно з базовими принципами Базельського комітету й чинним законодавством України шляхом інтеграції початкового контролю, безвізного нагляду, візного контролю і системного аналізу діяльності банку.

Висновки. Фінансова безпека банку є важливою складовою частиною фінансової, а отже, і національної безпеки, і є таким станом банківської установи, що характеризується збалансованістю і стійкістю до впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, її здатністю досягати поставлених цілей і генерувати достатній обсяг фінансових ресурсів для забезпечення стійкого розвитку.

Отже, систему фінансової безпеки необхідно інтегрувати в систему управління банком, що дасть змогу здійснювати постійний контроль над ризиковим середовищем банку й ухвалювати своєчасні та обґрунтовані рішення. Дія системи повинна ґрунтуватися на принципах мінливості, об'єктивності, безперервності й оперативності, конфіденційності, комплексності і системності, явності в інтерпретації результатів, що дасть змогу забезпечити стабільну, безкризову та ефективну діяльність банку.

Таким чином, оцінка поточного рівня теоретичної бази, необхідної для побудови системи фінансової безпеки банку, показала, що існує не тільки принципова можливість цього, а й накопичена достатня маса теоретичних і практичних знань у даній області. Головна проблема –

відсутність чіткої систематизації знань, а також їх адаптації до умов сучасної української економіки. Побудова ефективно діючої системи фінансової безпеки банків є необхідною умовою як стабільності окремо взятого банку,

так і банківської системи в цілому. З урахуванням ключової ролі безпеки банківської системи в комплексі безпеки країни дані завдання можна поставити в розряд першочергових для національної безпеки.

Список використаних джерел:

1. Фінансова безпека банківської діяльності : [навчальний посібник для самостійного вивчення дисципліни «Безпека банків»] / С.М. Побережний, О.Л. Пластун, Т.М. Болгар. – Суми : УАБС НБУ, 2010. – 112 с.
2. Сало І.В. Фінансовий менеджмент банку : [навч. посіб.] / І.В. Сало, О.А. Криклій. – Суми : Університетська книга, 2007. – 314 с.
3. Бланк І.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2006. – 776 с.
4. Про Державний департамент з питань банкрутства : Постанова Кабінету Міністрів України від 19.04.2006 № 533 // Урядовий кур'єр. – № 90. – С. 6–8.
5. Криклій О.А. Управління прибутком банку : [монографія] / О.А. Криклій, Н.Г. Маслак. – Суми : УАБС НБУ, 2008. – 136 с.
6. Вдовин В.Н. К вопросу об экономической сущности банковского контроля и уровня ее реализации в экономической системе / В.Н. Вдовин // Вестник ТИСБИ. – 2000. – № 3. – С. 22–26.
7. Клюско Л.А. Моделювання фінансової стійкості комерційного банку на підставі кількісного аналізу та прогнозування тенденцій основних показників його діяльності / Л.А. Клюско // Вісник Національного банку України. – 2000. – № 5. – С. 55–56.
8. Адамик Б.П. Національний банк і грошово-кредитна політика : [навч. посіб.] / Б.П. Адамик. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 278 с.

Аннотация. В статье исследованы место и роль финансовой безопасности банков в системе национальной безопасности государства. Проанализировано соотношение понятий «финансовая безопасность», «финансовая безопасность банковской системы», «финансовая безопасность банка». В результате анализа существующих научных исследований отмечена недостаточная изученность вопросов финансовой безопасности банков. Рассмотрены сущность и составляющие банковской безопасности. Исследованы внешние и внутренние инструменты обеспечения финансовой безопасности банковской системы.

Ключевые слова: финансовая безопасность, финансовое регулирование, финансовый менеджмент, финансовый контроль, банковская система, банковское регулирование.

Summary. The article examines the place and role of financial security of banks in the system of national security of the state. Analyzed the relationship of concepts "financial security" "financial security of the banking system" "financial security of the Bank." The analysis of existing scientific studies noted the insufficient knowledge of questions of financial security of banks. Reviewed the nature and components of banking security. Investigated internal and external tools to ensure the financial security of the banking system.

Key words: financial security, financial regulation, financial management, financial control, banking system, banking regulation.

Батракова Т. І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінанси і кредит
Запорізького національного університету
Щусь Л. В.
студентка
Запорізького національного університету

Batrakova T. I.
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Finance and Credit
Zaporizhzhya National University
Schus L. V.
Student
Zaporizhzhya National University

ФІНАНСОВА КРИЗА: ПРИЧИНИ, АНАЛІЗ, ШЛЯХИ ВИХОДУ

FINANCIAL CRISIS: CAUSES, ANALYSIS, WAYS OF OVERCOMING

Анотація. У статті розглянуто сучасний стан розвитку економіки Запорізької області. Досліджено особливості фінансової кризи господарюючих суб'єктів, принципи й політику антикризового управління. Розкрито механізми внутрішньої фінансової стабілізації діяльності підприємств у разі наближення кризи, їх фінансової санації та банкрутства підприємства.

Ключові слова: фінансова криза, банкрутство, неплатоспроможність, антикризове управління, СВОТ-аналіз, фінансова стабілізація.

Постановка проблеми. Трансформаційний період вітчизняної економіки характеризується виникненням кризових явищ, що зумовлюються спадом виробництва, недосконалістю законодавчої бази і відсутністю у вітчизняних менеджерів досвіду управління економічними об'єктами в ринковій економіці. В умовах загального економічного спаду в кризовому стані опинилися більшість господарюючих суб'єктів, а саме підприємства і організації окремих галузей і секторів економіки, особливо матеріального виробництва, найбільш чутливого до зміни фаз економічного циклу.

Вживання підприємств в умовах ринкових відносин є стратегічно важливим як для конкретних регіонів, так і для всієї країни. У зв'язку із цим виникає гостра необхідність управління кризовими підприємствами, а саме, підприємствами, що мають проблеми неплатоспроможності за таких чинників, як недолік фінансових ресурсів, зростання боргів, падіння рівня виробничого потенціалу. Це зумовлює наявність великої кількості технічно відсталих, неконкурентоспроможних і неплатоспроможних підприємств, яким загрожує банкрутство.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань антикризового управління займалися багато вітчизняних та закордонних науковців, серед яких: Айвазян З., Беляев С.Г., Брюховецька Н.Ю., Кириченко Е.М., Мазур І.І., Сибірякова В.Г., Уткін Е.А., Чернявський А.Д., Чубаров Л.Б., Дж.К. Ван Хорн, М. Мескон, Мечлап, Сомбарт, Шпитхофф, Харвард та ін. Але питання антикризового управління, спрямовані на синтез системи антикризового управління, поліпшення методів діагностики криз, тобто розвиток проактивного антикризового управління, та розробку ефективних методів підприємств із кризового становища, у роботах перелічених авторів не розглядалися.

Таким чином, розробка механізмів аналізу фінансової кризи та шляхів виходу в умовах нестабільного економічного середовища є актуальним науковим завданням, що вимагає ретельного і глибокого дослідження.

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану економічного розвитку Запорізького регіону; дослідженні зовнішніх та внутрішніх факторів, що спричиняють та поглиблюють фінансову кризу; обґрунтуванні та запропонованні основних напрямів виходу підприємства з фінансової кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах дії ринкових відносин суб'єкти господарювання мають постійно адаптуватися до змін попиту: розширювати асортимент, поліпшувати якість, знижувати собівартість та ціни, оптимізувати структуру витрат. Проте вітчизняні підприємства не змогли безболісно перейти від «ринку продавця», який діяв за адміністративної системи господарювання, до «ринку покупця». Керівники багатьох суб'єктів господарювання за браком належної кваліфікації довели свої підприємства до межі банкрутства.

Останніми роками в Україні спостерігається стійка тенденція до зростання кількості фінансово неспроможних підприємств. За січень-червень 2016 р. отримано прибутковий фінансовий результат суб'єктів господарювання Запорізької області від звичайної діяльності до оподаткування (без бюджетних установ) і становить 2812,7 млн. грн. Прибутковими підприємствами, частка яких у загальній кількості становила 66,5%, отримано 6521,5 млн. грн. прибутку, що на 17,4% (на 1374,7 млн. грн.) менше, ніж за відповідний період 2015 р. Основна його частина сформована у промисловості – 5934,8 млн. грн. (91% загального обсягу прибутку). Питома вага збиткових підприємств за січень-червень 2016 р. становила 33,5% проти 38,7% у відповідному періоді 2015 р., загальна сума отриманих збитків – 3708,8 млн. грн., що на 68,1% (на 7931 млн. грн.) менше,

ніж за січень-червень 2015 р. Майже 92,3% загальної суми збитків становили збитки підприємств промисловості, обсяг яких становив 3424,8 млн. грн., або на 68,2% (на 7 335 млн. грн.) менше, ніж за січень-червень 2015 р.

За статистичними даними, більше половини кредиторської та дебіторської заборгованості є простроченою, що є наслідком неплатоспроможності більшості суб'єктів господарювання. Неплатоспроможність, своєю чергою, є підставою для оголошення підприємства банкрутом. Як наслідок, значна кількість позовних заяв до арбітражних судів надходять у зв'язку з банкрутствами підприємств. Зауважимо, що банкрутство та ліквідація підприємства означають не лише збитки для його акціонерів, кредиторів, виробничих партнерів, споживачів продукції, а й зменшення податкових надходжень до бюджету, зростання безробіття, що, зрештою, може стати одним із чинників макроекономічної нестабільності. У ринковій економіці банкрутство підприємств – нормальне явище. Із кожних 100 новостворених підприємств утримується на ринку не більше 20–30. Причому кількість фінансово неспроможних підприємств зростає не лише в абсолютному, а й у відносному вираженні [3].

Банкрутство підприємств – це наслідок глибокої фінансової кризи, система заходів щодо управління якою не дала позитивних результатів.

Під фінансовою кризою розуміють фазу розбалансованої діяльності підприємства та обмежених можливостей впливу його керівництва на фінансові відносини, що виникають на цьому підприємстві. На практиці з кризою, як правило, ідентифікується загроза неплатоспроможності та банкрутства підприємства, діяльність його в неприбутковій зоні або відсутність у цього підприємства потенціалу для успішного функціонування. Із позиції фінансового менеджменту кризовий стан підприємства полягає в його нездатності здійснювати фінансове забезпечення поточної виробничої діяльності.

Переборення кризи зумовлює перехід системи до нового стану, який більше відповідає ринковій ситуації, тобто підвищується конкурентоздатність підприємства. Спочатку кризові явища реалізують себе у вигляді локальної кризи, подальше їх поширення веде до системної кризи. Подолання кризи можливе шляхом коригування системи управління та перебудови організаційної структури відповідно до нових умов. Більшість дослідників доводять наявність кількох стадій у розвитку кризового процесу, кожна з яких відповідає певному ступеню порушення нормальної діяльності підприємства, втрати ним життєздатності. Найбільшого поширення набула концепція про існування трьох окремих стадій, однак їх визначення не є загальноприйнятим. Можна стверджувати, що даними стадіями є: криза ефективності, криза платоспроможності, загроза банкрутства.

Приведемо класифікацію можливих причин кризового фінансового стану підприємства: криза управління як погіршення якості управління, бюрократизація і надмірне збільшення масштабів управління; соціальна криза, тобто проблеми у своєчасній оплаті праці, загроза безробіття, погіршення морально-психологічного клімату; криза виробництва як неможливість застосування прогресивної техніки і технології, спад у реалізації продукції і послуг, погіршення становища підприємства на ринку; інноваційна криза – старіння підприємства, скорочення інноваційної і стратегічної діяльності; криза довіри як утрата керівниками лідерства в колективі, некомпетентність у прийнятті рішень; фінансова криза, коли підприємство переходить із режиму своєчасного виконання зобов'язань у роботу зі збоями і зривами, його діяльність

характеризується нездатністю продовження фінансового забезпечення виробничого процесу, оплати рахунків і погашення заборгованостей, тобто неплатоспроможністю підприємства [1].

Фінансову кризу на підприємстві характеризують трьома параметрами: джерелами (факторами) виникнення; видом кризи; стадіями її розвитку. Ідентифікація цих ознак дає змогу правильно діагностувати фінансову неспроможність підприємства та дібрати найефективніший набір інструментів санаційних заходів. Класифікацію ознак фінансової кризи наведено на рис. 1.



Рис. 1. Класифікація ознак фінансової кризи

Головним критерієм у визначенні кризового становища може бути така ознака, коли вартість підприємства стає нижче за суму зобов'язань кредиторів. Цей процес і становить фінансовий зміст такого явища, як прямування у бік банкрутства. Основою підходу до вирішення проблеми виживання збиткових підприємств і при цьому найбільш актуальним за-вданням є не збанкрутування підприємств (тоді треба банкрутити практично половину промислових підприємств України), а саме відновлення платоспроможності підприємств, виведення підприємств, що перебувають у кризі, спочатку на беззбитковий, а потім і на прибутковий рівень діяльності.

Оціночними показниками причин розвитку кризи і виникнення загрози банкрутства можуть бути такі: рівень прибутковості обороту і капіталу, тенденції їхнього розвитку; обсяги збитків за окремими ризиковими операціями (втрати основних фондів, товарно-матеріальних запасів, списання дебіторської заборгованості, збитки по інвестиційних проектах); обсяг і рівень накладання штрафних санкцій за порушення податкового, валютного, митного та інших видів законодавства; рівень фінансового важеля.

До складу оціночних показників, що характеризують можливість підприємства щодо виходу з кризи, доцільно включити коефіцієнти можливості зростання обсягів діяльності, рівня прибутку; обсяг потенційного залучення банківських та комерційних кредитів; обсяг і рівень іммобілізації ліквідних коштів з інших видів обігових та позаобігових активів; рівень можливої економії постійних та змінних витрат; потенційний конкурентний статус підприємства; інтегральний показник інвестиційної привабливості.

Проведемо аналіз сильних та слабких сторін господарюючого суб'єкта ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ» у розрізі окремих внутрішніх (ендогенних) факторів, а також позитивний або негативний вплив окремих зовнішніх (екзогенних) факторів, що зумовлюють кризовий фінансовий стан господарюючого суб'єкта.

У табл. 1 наведено результати СВОТ-аналізу внутрішніх факторів, що впливають на результати діяльності підприємства. Як показує СВОТ-аналіз внутрішніх

факторів, на підприємстві неефективно ведеться управління основними розділами діяльності – оперативною, інвестиційною, фінансовою. Поліпшити фінансовий стан господарюючого суб'єкта дозволить як використання більш ефективного фінансового менеджменту, так і застосування таких заходів, як диверсифікованість, зосередження на більш прибуткових та більш ефективних напрямках перевезень, підвищення ліквідності активів, підвищення ефективності інвестиційного менеджменту та ін.

Таблиця 1

Характеристика стану внутрішніх (ендогенних) факторів кризового фінансового розвитку

№	Найменування фактора	Характеристика фактора
1	Операційні фактори	
1.1	Маркетинг	Низький рівень
1.2	Структура поточних витрат (частка постійних витрат)	Неефективна (висока)
1.3	Зношування основних коштів	Високий
1.4	Використання основних коштів	Низький рівень
1.5	Ступінь відновлення	Середній рівень
1.6	Розмір страхових і сезонних запасів	Невисокий
1.7	Диверсифікованість асортиментів продукції	Недостатня
1.8	Виробничий менеджмент	Недостатньо ефективний
2	Інвестиційні фактори	
2.1	Тривалість будівельно-монтажних робіт	Висока
2.2	Інвестиційні ресурси	Істотна перевитрата
2.3	Прибуток по реалізованих реальних проектах	Недосягнення запланованих обсягів
2.4	Інвестиційний менеджмент	Неефективний
3	Фінансові фактори	
3.1	Фінансова стратегія	Неефективна
3.2	Структура активів (ліквідність)	Неефективна (низька)
3.3	Частка довгострокового позикового капіталу	Надмірно низька
3.4	Частка короткострокових джерел залучення позикового капіталу	Висока
3.5	Дебіторська заборгованість	Зростання
3.6	Вартість капіталу	Висока
3.7	Рівень фінансових ризиків	Перевищення допустимого
3.8	Фінансовий менеджмент	Неефективний

Основними перевагами ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ» є: наявність висококваліфікованих фахівців, раціональна структура кадрового складу й управлінського персоналу; наявність сформованої мережі транспортних перевезень. Найбільш невідкладним завданням у системі заходів фінансової стабілізації господарюючого суб'єкта є відновлення здатності до здійснення платежів по своїх невідкладних фінансових зобов'язаннях для того, щоб попередити виникнення процедури банкрутства. Усунення неплатоспроможності є оперативним механізмом внутрішньої фінансової стабілізації.

Оперативний механізм фінансової стабілізації являє собою систему заходів, спрямовану, з одного боку, на зменшення розміру поточних зовнішніх і внутрішніх фінансових зобов'язань господарюючого суб'єкта в короткостроковому періоді, а з іншого – на збільшення суми грошових активів, що забезпечують термінове погашення цих зобов'язань. Принцип «відсікання зайвого», що лежить в основі цього механізму, визначає необхідність скорочення розмірів як поточних потреб (відповідних фінансових зобов'язань), так й окремих видів активів (для їхньої термінової конверсії в грошову форму).

На нашу думку, ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ» необхідно найближчим часом розробити заходи щодо прискореного скорочення розміру короткострокових фінансових зобов'язань.

Мету оперативного етапу фінансової стабілізації можна буде вважати досягнутою, якщо буде усунута поточна неплатоспроможність господарюючого суб'єкта, тобто обсяг надходження коштів перевищить обсяг невідкладних фінансових зобов'язань у короткостроковому періоді й значення коефіцієнта абсолютної платоспроможності («кислотного тесту») перевищить одиницю. У результаті загрози банкрутства господарюючого суб'єкта в поточному відрізку часу можна буде вважати відстроченою, але не ліквідованою зовсім.

Тактичний механізм фінансової стабілізації являє собою систему заходів, спрямованих на досягнення точки фінансової рівноваги господарюючого суб'єкта в майбутньому періоді. Фінансова рівновага господарюючого суб'єкта забезпечується за умови, що обсяг позитивного грошового потоку по всіх видах господарської діяльності (операційної, інвестиційної, фінансової) у певному періоді дорівнює планованому обсягу негативного грошового потоку. Досягнення такої фінансової рівноваги для ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ» можливе лише після здійснення програми зі скорочення витрат, тобто оперативного етапу стабілізації діяльності.

В умовах коли використання внутрішніх механізмів фінансової стабілізації не досягло своєї цілі або якщо за результатами діагностики було зроблено висновок про безперспективність спроби виходу з кризового стану за рахунок мобілізації тільки внутрішніх резервів, підприємство підлягає санації. Санація являє собою систему заходів щодо запобігання оголошенню підприємства-боржника банкрутом і його ліквідації. Форми санації як напрями виходу з фінансової кризи розподіляються на дві великі групи: перша – спрямовані на реорганізацію боргу без зміни юридичної особи, друга – спрямовані на реорганізацію підприємства, як правило, зі зміною юридичної особи [4].

Одним з ефективних методів антикризового управління, що одержав свій розвиток в Україні відносно недавно, є процес реструктуризації. Реструктуризація – це комплексна оптимізація системи функціонування підприємства відповідно до вимог зовнішнього оточення і розробка стратегії його розвитку, що сприяє принциповому поліпшенню управління, підвищенню ефективності і конкурентоздатності підприємства і продукції, що випускається, на базі сучасних підходів до управління.

Основні організаційно-економічні заходи виходу підприємства з кризи містять стратегічне планування розвитку підприємства, програми фінансової стабілізації підприємств, інвестиційну політику в антикризовому управлінні підприємством, застосування лізингу в інвестиційній політиці підприємства, методи кредитної політики підприємства й управління дебіторською заборгованістю.

Висновки. Таким чином, наслідки банкрутства для держави є вкрай негативними, оскільки функціонування фінансово нестійких підприємств призводить до погіршення економічної ситуації в країні. Крім того, зникнення одного підприємства може спричинити порушення технологічних ланцюжків у виробництві, збільшення соціальної напруженості в регіоні. Вирішення проблеми платоспроможності, фінансової стабілізації підприємств окремих галузей промисловості вимагає певних зусиль як держави,

так і окремих суб'єктів господарювання. На нашу думку, з боку держави необхідна розробка та впровадження гнучких заходів запобігання банкрутству і створення сприятливого економічного клімату, а з боку підприємств – упровадження принципів антикризового управління, що спрямоване на запобігання й усунення несприятливих для бізнесу явищ за допомогою використання потенціалу сучасного менеджменту, розробки й реалізації на підприємствах спеціальних антикризових програм.

Список використаних джерел:

1. Благун І. Проблеми неплатоспроможності та банкрутства підприємств в економіці України / І. Благун, Ю. Копчак // Економіст. – 2004. – № 9. – С. 46–48.
2. Манойленко О. Теоретичні засади побудови ефективної системи запобігання банкрутствам / О. Манойленко // Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. – 2009. – № 4. – С. 191–197.
3. Виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та можливого його банкрутства / О.І. Черняк, О.В. Крехівський, В.О. Монаков, Д.В. Ящук // Статистика України. – 2003. – № 4. – С. 87–94.
4. Шапурова О.О. Політика антикризового управління при загрозі банкрутства / О.О. Шапурова // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 8. – С. 147–154.

Анотація. В статті рассмотрено сучасне становище розвитку економіки Запорозької області. Исследованы особенности финансового кризиса хозяйствующих субъектов, принципы и политика антикризисного управления. Раскрыты механизмы внутренней финансовой стабилизации деятельности предприятий при приближении кризиса, их финансовой санации и банкротства предприятия.

Ключевые слова: финансовый кризис, банкротство, неплатежеспособность, антикризисное управление, SWOT-анализ, финансовая стабилизация.

Summary. The current state of development of the Zaporozhye region economy. The features of the financial crisis, economic entities, principles and policy of crisis management; the mechanisms of internal financial stability of enterprises at the approach of the crisis, their financial reorganization and bankruptcy of the enterprise.

Key words: financial crisis, bankruptcy, insolvency, crisis management, SWOT - analysis, financial stabilization.

УДК 330.022

Ярош Ю. О.

*аспірант кафедри економіки та оцінки майна підприємств
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

Yarosh Y. O.

*Postgraduate Student at Department of Economy and Property
Assessment of Enterprises
Simon Kuznets Kharkov National University of Economics*

РОЗПОДІЛ ІНВЕСТИЦІЙ ЗА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ РАЙОНАМИ УКРАЇНИ

DISTRIBUTION OF SOCIAL INVESTMENT - ECONOMIC REGION OF UKRAINE

Анотація. У статті проаналізовано загальний обсяг інвестицій з України та надходження прямих іноземних інвестицій до України. Визначено основні країни-інвестори, вказано частку надходжень від загального обсягу інвестицій. Розглянуто надходження інвестицій у регіони України та надано характеристику кожного соціально-економічного району. Проаналізовано напрям прямих іноземних інвестицій за сферами економічної діяльності в Україні. Визначено напрями інвестиційних потоків та проблеми активізації інвестиційної діяльності в регіонах.

Ключові слова: інвестиції, прямі іноземні інвестиції, інвестиційна діяльність, соціально-економічний район, регіон.

Постановка проблеми. Соціально-економічний розвиток України та її регіонів пропорційний до обсягу вкладеного капіталу, тобто надходжень інвестиційних потоків.

Сьогодні актуальним є питання дослідження регіону як суб'єкта формування сприятливого середовища для проведення інвестиційної діяльності з урахуванням спеці-

фіки та особливості територій. На думку В.Т. Голубятнікова, «створення сприятливого інвестиційного клімату насамперед пов'язане з чітким регулюванням інвестиційної діяльності. Структурна перебудова, оновлення і розвиток економіки України та регіонів залежать від ефективності інвестиційної діяльності, яка зараз має недостатні обсяги» [1, с. 29].

Ураховуючи важливість значення інвестицій у соціально-економічному розвитку регіону, актуальним є дослідження надходжень прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у регіони України та визначення основних тенденцій та проблем у цій сфері. За такого аналізу важливо перейти від різностороннього аналізу стану по окремих напрямках інвестиційної політики до комплексного взаємопов'язаного аналізу інвестиційної діяльності в регіоні у цілому. Із цієї точки зору проблеми активізації інвестиційної діяльності та аналіз інвестиційної ситуації в регіоні є актуальним питанням для дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження проблем залучення іноземних інвестицій, що є особливо актуальним на сьогодинньому етапі розвитку економіки України та її регіонів, як із теоретичної, так і з практичної точок зору зробили роботи: І. Бланка, Є. Бойка, В. Василенка, О. Власюка, В. Волошина, О. Гаврилюка, П. Гайдуцького, В. Гейця, Б. Губського, М. Данилишина, М. Денисенка, В. Загорського, С. Захаріна, Л. Катан, В. Кравців, Д. Лук'яненка, В. Мамутова, А. Мерзляка, А. Мокія, В. Осецького, А. Пересади, А. Поручника, В. Проскуріна, Л. Петкова, О. Рогача, А. Румянцева, А. Степаненка, Д. Стеценка, А. Сухорукова, С. Писаренко, І. Ткачук, В. Федоренка та ін. У працях науковців [2–5] визначено основні базові теоретико-методологічні підходи до залучення ПІІ. В. Кравців, М. Мельник, В. Антонов [2] приділили увагу аналізу впливу ПІІ на економічний розвиток приймаючої держави. В. Федоренко, Т. Проценко, В. Солдатенко, Д. Степанов [3], М. Бутко, О. Акименко [4], Н. Свиридова, І. Заблудська, В. Василенко, В. Третяк, С. Лискова [5] обґрунтували особливості визначення стратегічних цілей, напрями активізації процесу залучення ПІІ та вивчали сучасний стан іноземного інвестування в Україні. Проте значна кількість досліджень не враховує динамічність показників, тенденцій надходжень інвестицій в окремі регіони України та напрями інвестування.

Мета статті полягає в аналізі надходжень ПІІ в Україну та її регіони, групуванні областей за часткою ПІІ у загальному обсязі, визначенні основних тенденцій та проблем у вкладенні ПІІ у регіони.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах залучення інвестицій сприяє відновленню та розвитку економіки, впровадженню нових технологій, оновленню зношених основних виробничих фондів, створенню нових робочих місць та інших важливих складників, які сприяють розвитку країни, регіонів і галузей. Прагнення до відкритості економіки, підвищення конкурентоспроможності національного виробництва, завоювання довіри на світовому ринку, участі у міжнародному фінансовому обміні зумовлюють необхідність створення умов для залучення іноземних інвестицій.

За даними Державної служби статистики [6], у 2010–2016 рр. з України до різних країн світу надійшло 45 621,90 млн. дол. США прямих інвестицій (рис. 1). Пік відтоку прямих інвестицій припав на 2011 р. і становив 6 898,00 млн. дол. США, спад прийшовся на 2015 р. – 6 210,00 млн. дол. США.

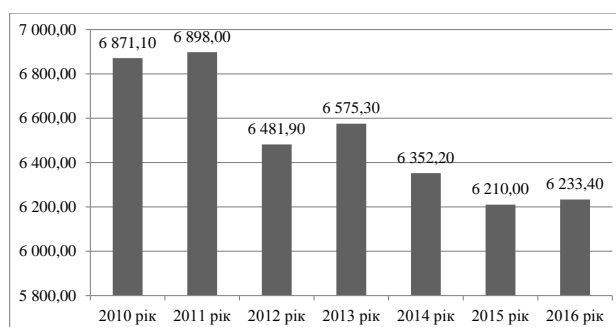


Рис. 1. Прямі інвестиції з України за 2010–2016 рр. (млн. дол. США) [6]

У 2011 р. темп росту прямих інвестицій з України становив 100,39% порівняно з 2010 р.; у 2012 р. інвестиції були зменшені на 6,42% порівняно з 2011 р. і становили 93,97%; у 2013 р. – 101,44%, що на 7,47% перевищує показник відтоку капіталу 2012 р.; у 2014 р. – 96,61%, що на 4,83% менше, ніж у 2013 р., та з 2015 р. спостерігається зростання потоку прямих інвестицій з України на 1,15% та в 2016 р. – на 2,62%.

Аналіз темпу приросту прямих інвестицій з України показує, що за 2010–2016 рр. показник упав на 9,27% та становить 90,72%. Але якщо взяти до уваги, що індекс інфляції в 2016 р. становить 104,5%, тоді темп приросту за 2016 р. дорівнюватиме 86,81%, а падіння показника буде становити 13,19%.

Основними країнами, до яких з України надходили прямі інвестиції за 2010–2016 рр., є: Кіпр – 35 910,7 млн. дол. США (92,56% від загального обсягу інвестицій з України), Російська Федерація – 1 205,3 млн. дол. США (3,11%), Латвія – 450,5 млн. дол. США (1,16%), Польща – 303,6 млн. дол. США (0,78%), Грузія – 141,9 млн. дол. США (0,37%), Віргінські Острови (Брит.) – 175,3 млн. дол. США (0,45%), Казахстан – 126 млн. дол. США (0,32%), Угорщина – 36,4 млн. дол. США (0,09%), Республіка Молдова – 82,5 млн. дол. США (0,21%), Швейцарія – 43,9 млн. дол. США (0,11%), Німеччина – 39 млн. дол. США (0,10%) та інші країни – 280,8 млн. дол. США (0,72%).

Обсяг ПІІ (акціонерного капіталу) в економіку України (рис. 2) за 2010–2016 рр. становив 340 767,70 млн. дол. США (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції), у розрахунок на одну особу населення – 7 623,44 млн. дол. США.

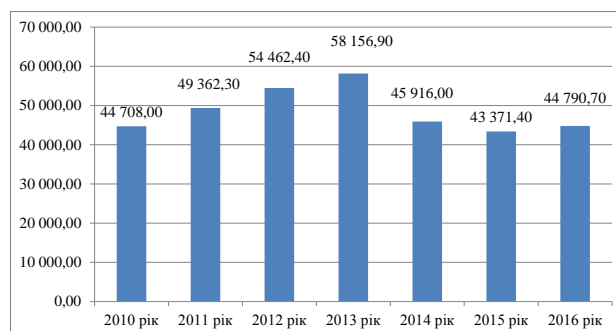


Рис. 2. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) до України за 2010–2016 рр. (млн. дол. США) [6]

Прямі іноземні інвестиції в 2010 р. становили 44 708,00 млн. дол. США., у 2011 р. – 49 362,30 млн. дол. США, що на 4 654,30 млн. дол. США, ніж у 2010 р.; у 2012 р. надійшло 54 462,40 млн. дол. США. Пік вливання

іноземного капіталу до української економіки припав на 2013 р. і становив 58 156,90 млн. дол. США.

Упродовж 2010–2013 рр. спостерігалася позитивна динаміка у надходженні прямих іноземних інвестицій. Так, у 2013 р. темп приросту інвестицій становив 130% порівняно з 2010 р. Із 2014 р. почалося стрімке падіння, яке становило 26,66% та 34,1% станом на 2015 р. порівняно з 2013 р.

У 2014 р. відбулося скорочення ПІІ на 12 240,90 млн. дол. США, які становили 45 916,00 млн. дол. США. На початку 2015 р. інвестиційний потік був зменшений до 43 371,40 млн. дол. США, але масштабні зміни у політичному середовищі, прийняття нових законів повертає іноземних інвесторів, і в 2016 р. інвестиції становили 44 790,70 млн. дол. США, що на 1 419,30 млн. дол. США більше, ніж у 2015 р.. У 2016 р. спостерігається відновлення надходжень та збільшення прямих іноземних інвестицій на 3,27% порівняно з 2015 р.

За 2010–2016 рр. інвестиції надходили з 133 країн світу. До основних країн-інвесторів, на які припадає 81,87% загального обсягу ПІІ, належать: Кіпр – 95 305,4 млн. дол. США (28,13%), Німеччина – 43 632,3 млн. дол. США (12,88%), Нідерланди – 36 717,6 млн. дол. США (10,84%),

Російська Федерація – 24 495,3 млн. дол. США (7,23%), Австрія – 20 115,5 млн. дол. США (5,94), Велика Британія – 16 031,9 млн. дол. США, Франція – 12 867,8 млн. дол. США, Віргінські Острови (Британія) – 12 963,6 млн. дол. США, Швеція – 5 074 млн. дол. США (з 2012 р. припинила інвестування), Швейцарія – 8 462 млн. дол. США, Сполучені Штати Америки – 6 384,1 млн. дол. США, Італія – 7 159,1 млн. дол. США, Беліз – 2 751,4 млн. дол. США (прямі інвестиції почали надходити з 2013 р.), Польща – 5 963,8 млн. дол. США, Угорщина – 1 237,1 млн. дол. США (прямі інвестиції почали надходити з 2015 р.), також прями інвестиції надходили з інших країн обсягом 39 636,5 млн. дол. США.

Акціонерний капітал Кіпру продовжує витісняти з української економіки капітал розвинених країн світу та забезпечує загальні показники приросту надходження акціонерних капіталів до України.

Незадовільна диверсифікація джерел залучення ПІІ в Україну по країнах-інвесторах є ризиком залежності економіки України від політики основних країн-інвесторів.

Варто детально розглянути надходження ПІІ в регіони країни (табл. 1).

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) в Україну за соціально-економічними районами та регіонами за 2010–2016 рр. (млн. дол. США) [6]

Соціально-економічні райони України		2010–2016 рр. (млн. дол. США)	Обсяг у % відношенні
Усього :		12974,8	4,38
Столичний район	Київська область	10478,8	3,54
	Чернігівська область	623,1	0,21
	Житомирська область	1872,9	0,63
Усього :		20389,3	6,89
Північно-Східний район	Харківська область	13133,3	4,44
	Полтавська область	5268,7	1,78
	Сумська область	1987,3	0,67
Усього :		19818,7	6,70
Донецький район*	Донецька область	15445,3	5,22
	Луганська область	4373,4	1,48
Усього :		53879,8	18,21
Придніпровський район	Запорізька область	6001,4	2,03
	Дніпропетровська область	47878,4	16,18
Усього :		3751,7	1,26
Центральний район	Кіровоградська область	541,4	0,18
	Черкаська область	3210,3	1,08
Усього :		2930,1	0,98
Подільський район	Вінницька область	1400,6	0,47
	Хмельницька область	1163,2	0,39
	Тернопільська область	366,3	0,12
Усього :		15616,5	5,27
Карпатський район	Львівська область	8595,8	2,90
	Івано-Франківська область	4379,9	1,48
	Закарпатська область	2254,5	0,76
	Чернівецька область	386,3	0,13
Усього :		3504,7	1,18
Північно-Західний район	Волинська область	1805,7	0,61
	Рівненська область	1699,0	0,57
Усього :		16149,0	5,46
Причорноморський район	Одеська область	8416,7	2,84
	Миколаївська область	1322,9	0,45
	Автономна Республіка Крим*	5054,5	1,71
	Херсонська область	1354,9	0,46
м. Севастополь*		679,0	0,23
м. Київ		146283,5	49,42

*Тимчасово окупована територія Автономної Республіки Крим, м. Севастополь та частина зони проведення антитерористичної операції

Найбільше ПІІ надійшло до Придніпровського району – 18,21%. До складу Придніпровського району входять: Дніпропетровська область із загальним надходженням ПІІ 16,18% та Запорізька область – 2,03%. Продукція, що вироблена промисловим комплексом Придніпровського району, становить 23,5% від загального обсягу виробництва продукції України. Район виробляє 53% продукції чорної металургії держави, 23,5% – електроенергії, 19% – машинобудування, 19% – хімії та нафтохімії. Територіальна концентрація промислового сектору в регіоні у три рази вища за середньодержавний показник, саме тому у районі спостерігається дуже складна екологічна ситуація.

Північно-Східний район отримав 6,89% іноземних інвестицій від загального обсягу. До складу Північно-Східного району входять: Харківська область – 4,44%, Полтавська область – 1,78% та Сумська область – 0,67% від загального надходження ПІІ. Найбільш розвиненими галузями є машинобудування, металообробка, хімічна та легка промисловість, будівельна промисловість, агропромисловий комплекс, тваринництво. Частка валової сільськогосподарської продукції становить 14,6%, провідне значення має промисловість, з якої 20% – машинобудування України.

Донецький район у період 2010–2016 р. отримав інвестицій загальним обсягом 6,70%. До складу району входять: Донецька область – 5,22% та Луганська область – 1,48% прямих закордонних інвестицій. Із початком антитерористичної операції в 2014 р. спостерігається негативна динаміка надходжень ПІІ. Основними галузями району є промисловість, електроенергетика, чорна та кольорова металургія, хімічна та легка промисловість, машинобудування. За екологічних умов харчова та агропромисловість, сільське господарство зосереджені на півночі та півдні району, де спостерігається менша концентрація промислових центрів. Однак у зв'язку з проведенням АТО більшість заводів закрито, оскільки розташовані саме в місцях бойових дій.

Карпатський район – 5,27% від загального обсягу закордонних інвестицій. До складу району входять: Львівська область – 2,90%, Івано-Франківська область – 1,48%, Закарпатська область – 0,76% та Чернівецька область – 0,13%. У районі зосереджені електроенергетичні та машинобудівні комплекси, виробництво хімікатів для сільського господарства, деревообробна та фармацевтична галузь. Карпатський район межує з Польщею, Румунією, Молдовою, Угорщиною і Словаччиною, що зумовлює високий відсоток міграції мешканців до країн-сусідів на заробіток. Перспективною галуззю в районі є рекреаційна, а тому залучення інвестицій може перетворити район у потужний регіон міжнародного туризму.

Столичний район – 4,38% загального обсягу прямих іноземних інвестицій. Район охоплює території Київської області – 3,54%, Чернігівської області – 0,21% та Житомирської області – 0,63%. Окремо виділено місто Київ із загальним обсягом 49,42% ПІІ. Провідними міжгалузевими комплексами у районі є паливо-енергетичний, машинобудівний, хіміко-індустріальний, лісовиробничий, агропромисловий, будівельний, транспортний. У районі 20% видобутку нафти загальноукраїнського обсягу, 30% – хімічних волокон та 48% – скляної і фарфоро-фаянсової промисловості тощо.

Причорноморський район – 5,46% прямих іноземних інвестицій, який розподілено між Одеською областю – 2,84%, Миколаївською областю – 0,45%, Херсонською областю – 0,46% та Автономною Республікою Крим – 1,71% (із 2014 р. територія півострова не інвестується). Окремо виділено місто Севастополь – 0,23% загальних

надходжень інвестицій упродовж 2010–2014 рр. У районі розвинені машинобудування, рекреаційний комплекс, багатогалузева харчова промисловість, сільське господарство з високою часткою посівів зернових, садів, виноградарників, тютюну та ефіроолійних культур. На район припадає 30% виробництва ковальсько-пресового устаткування, 45,9% консервів, 20% хімічних добрив України та 90% українського виробництва вин. Вихід до Чорного та Азовського морів сприяє виробництву морських та річкових суден.

Центральний район – 1,26% загального обсягу іноземних інвестицій. До складу району входять: Кіровоградська область – 0,18%, Черкаська область – 1,08%. На території району розвинута хімічна, легка і харчова промисловість, машинобудування, чорна і кольорова металургія. У структурі валового випуску продукції на сільське господарство припадає 32,5%, промисловість – 23,8%, будівництво – 5,9%, торгівлю – 3,7%, інші галузі виробництва – 1,9%.

Північно-Західний район – 1,18% від загального обсягу іноземних інвестицій, до складу якого входять Волинська область – 0,61% і Рівненська область – 0,57%. У районі розвинуті електроенергетика, машинобудування, виробництво будівельних матеріалів, паливна, хімічна, легка та лісова промисловість, рекреаційний комплекс.

Подільський район із 0,98% іноземних інвестицій об'єднує Тернопільську область – 0,12%, Хмельницьку область – 0,39% та Вінницьку область – 0,47%. Економічний розвиток району – найнижчий у країні. Переважають галузі АПК, набули розвитку машинобудування і металообробка, лісова, деревообробна галузі промисловості.

Регіональна структура надходження прямих іноземних інвестицій демонструє поляризацію інвестицій, що свідчить про диспропорцію в розвитку регіонів країни. За допомогою аналізу варіаційного ряду за ПІІ в Україну регіони можна розділити на три групи (табл. 2).

Таблиця 2
Результат групування областей за ПІІ в Україну за 2010 – 2016 рр.

Інтервал	Кількість областей	Загальна кількість областей
$0,0 < x \leq 10000,0$	21	21
$10000,0 < x \leq 20000,0$	3	24
$40000,0 < x \leq 50000,0$	1	25

До першої групи належать: Чернігівська область – 623,1 млн. дол. США, Житомирська область – 1872,9 млн. дол. США, Полтавська область – 5268,7 млн. дол. США, Сумська область – 1987,3 млн. дол. США, Луганська область – 4373,4 млн. дол. США, Запорізька область – 6001,4 млн. дол. США, Кіровоградська область – 541,4 млн. дол. США, Черкаська область – 3210,3 млн. дол. США, Вінницька область – 1400,6 млн. дол. США, Хмельницька область – 1163,2 млн. дол. США, Тернопільська область – 366,3 млн. дол. США, Львівська область – 8595,8 млн. дол. США, Івано-Франківська область – 4379,9 млн. дол. США, Закарпатська область – 2254,5 млн. дол. США, Чернівецька область – 386,3 млн. дол. США, Волинська область – 1805,7 млн. дол. США, Рівненська область – 1699,0 млн. дол. США, Одеська область – 8416,7 млн. дол. США, Миколаївська область – 1322,9 млн. дол. США, Херсонська область – 1354,9 млн. дол. США, Автономна Республіка Крим – 5054,5 млн. дол. США.

До другої групи належать: Київська область – 10478,8 млн. дол. США, Харківська область –

13133,3 млн. дол. США, Донецька область – 15445,3 млн. дол. США.

До третьої групи: Дніпропетровська область – 47878,4 млн. дол. США.

Найбільша кількість ПІІ надійшла до другої та третьої груп, окремо варто виділити місто Київ, до якого надійшло 49,42% загального обсягу ПІІ за 2010–2016 рр. Це саме ті регіони, які нині вже є економічно розвинутими та найбільш привабливими для іноземних інвесторів.

Досліджуючи темпи зростання обсягу ПІІ в регіони України, слід звернути увагу на те, що кожного року є низка областей, в яких відбулося скорочення надходжень інвестицій. Динаміка зростання ПІІ в більшості областей є непостійною та значно коливається і потребує детальних подальших досліджень динаміки темпу зростання прямих іноземних інвестицій та аналізування потоку інвестицій. Траєкторія темпів зростання обсягів ПІІ України внаслідок диференціації регіональних темпів формує широкий потік, який міняє свій напрям із нерівномірною щільністю.

За ствердженням Л.О. Петкової та В.В. Проскуріна, основу мотивації іноземного інвестора на розміщення капіталу за кордоном становлять: порівняно нижчі витрати (вартість робочої сили, особливості податкової системи, субсидування, якість інфраструктури, у тому числі фінансового ринку); можливості збуту продукції (характеристики місцевого ринку, зокрема потенціал його зростання, міжнародна відкритість країни); особливості культури, мови, політичного ризику в країні [7, с. 466].

Аналіз ПІІ (акціонерного капіталу) в країну за видами економічної діяльності дає змогу виділити найрозвиненіші та привабливі сфери національної економіки для закордонного інвестора (табл. 3).

За 2010–2015 рр. основними галузями – лідерами з іноземних інвестицій є промисловість з обсягом 31,27% усіх залучених іноземних інвестицій і фінансова та страхова діяльність – 29,12%. До другої групи надходжень закордонних інвестицій належать торгівельна діяльність та надання послуг – 11,89% та операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям – 12,11%. До третьої групи: діяльність із транспорту,

зв'язку та телекомунікації – 5,67%, будівництво – 3,52%, професійна, наукова та технічна діяльність – 2,86%, сільське господарство (мисливство, лісництво, рибальство) – 1,49%, готельно-ресторанна діяльність – 1,13%. До четвертої групи належать: охорона здоров'я та надання соціальної допомоги – 0,21%, мистецтво, спорт, розваги та відпочинок – 0,15%, освіта – 0,02% та інші види економічної діяльності – 0,56%.

У структурі галузей національного господарства іноземні інвестиції себе найкраще почувають у промисловості, фінансовій діяльності та операціях із нерухомим майном, орендою та інжинірингом, тоді як величезний економічний потенціал галузей сільського господарства та будівництва залишається для іноземних інвесторів неконкурентоспроможним порівняно з іншими, більш дохідними галузями.

Більш детально розглянуто напрями промислової діяльності та динаміку приросту надходжень прямих іноземних інвестицій за даними Держкомстату як одну з найрозвиненіших сфер економічної діяльності в Україні (табл. 4). Для більш коректного оцінювання темпу приросту прямих іноземних інвестицій використано індекс інфляції для розрахунку в кожному році.

Щодо загального аналізу даної таблиці, то виходячи з вищенаведених статистичних даних та розрахованих відносних показників розміщення інвестиційного капіталу, бачимо, що промисловість є лідером із вливання прямих іноземних інвестицій, однак за 2010–2015 рр. спостерігається значне зменшення за напрямками промислової діяльності.

Як зазначає В.Я. Швець, Г.В. Баранець, Н.Ф. Єфремова [8, с. 32], сьогодні питання полягає в тому, чи залишиться Україна постачальником сировини на світовий ринок та імпортером високотехнологічної продукції або отримає статус передової науково-технічної країни і розвинутої індустріальної держави. На думку провідних економістів, вирішення цього питання полягає у розробленні та реалізації інвестиційно-інноваційної політики, передусім в оброблювальних галузях промисловості.

У Концепції Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 рр.

Таблиця 3

Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) в Україну за видами економічної діяльності за 2010–2015 рр. (млн. дол. США) [6]

Види економічної діяльності	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
Сільське господарство (мисливство, лісництво, рибальство)	846,6	827,5	813,5	839,3	594,1	500,6
Промисловість	14042,6	15238,6	17166,7	18012,5	14817,1	13280,1
Будівництво	2339,2	2992,7	974,1	1649,6	1289,9	1158,3
Торгівельна діяльність та надання послуг	4764,5	5193,5	6003,0	7559,6	6019,2	5659,5
Готельно-ресторанна діяльність	458,3	463,7	810,3	887,3	364,5	353,1
Діяльність із транспорту, зв'язку та телекомунікації	1711,2	1855,0	3015,7	3704,2	3001,7	3505,9
Фінансова та страхова діяльність	15059,5	16318,5	16105,6	15348,8	11537,4	11823,9
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	4754,1	5721,5	9058,5	6335,2	5241,6	4723,5
Державне управління й оборона	0,5	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0
Освіта	16,8	9,1	6,0	14,4	12,2	10,7
Професійна, наукова та технічна діяльність	-	-	-	3448,4	2837,0	2174,5
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	131,2	134,4	120,7	144,7	50,7	46,2
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	-	-	-	185,8	128,2	117,4
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту та інших видів послуг	583,5	607,8	388,1	-	-	-
Інші види послуг	-	-	-	27,1	22,5	17,5

**Темпи приросту прямих іноземних інвестицій в Україну
за напрямками промислової діяльності за 2011–2015 рр. [6]**

Напрями промисловості	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
Добувна промисловість	113,27	128,47	137,50	96,87	81,95
Переробна промисловість	95,83	112,96	117,14	80,59	68,53
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	101,87	163,88	175,97	117,70	101,61
Легка промисловість (текстильне виробництво; виробництво одягу, хутра та виробів із хутра, виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів)	91,59	104,37	104,36	76,10	63,72
Виробництво виробів із дерева та оброблення деревини, виробництво целюлозно-паперове, видавнича діяльність	95,91	104,17	89,14	74,10	64,35
Виробництво коксу, продуктів нафтопереробки	89,37	90,33	88,74	48,33	19,90
Хімічна та нафтохімічна промисловість (хімічне виробництво, виробництво гумових та пластмасових виробів)	94,14	99,17	78,77	53,67	47,57
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	101,45	130,89	182,27	121,06	101,99
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	93,88	103,85	105,03	74,64	65,22
Машинобудування (виробництво машин та устаткування, виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування, виробництво транспортних засобів та устаткування)	95,93	98,77	125,90	86,56	68,47
Інші галузі промисловості	101,34	97,15	29,51	15,12	13,46
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	182,23	444,86	471,17	181,55	159,05

зазначено, що основними причинами низької інвестиційної активності є [9]:

- несприятливі умови для інвестування, зокрема недосконале законодавство з питань захисту права власності, адміністрування податків, отримання у власність земельних ділянок, провадження підприємницької діяльності та здійснення контролю за нею;

- недостатній рівень державної підтримки інвестиційної діяльності, неналежним чином розвинута система підготовки інвестиційних програм і проектів для надання державних інвестицій;

- нерозвиненість інвестиційного ринку та інфраструктури;

- відсутність дієвих механізмів державно-приватного партнерства в інвестуванні.

Якщо порівнювати виявлені тенденції з потоку надходжень ПІІ в Україну загалом та по регіонах, можна зробити висновок, що вони не співпадають, а в деяких регіонах спостерігається кардинально інша ситуація. Саме тому варто зосередити увагу на детальному дослідженні та оцінці регіональної структури прямих іноземних інвестицій, оскільки виявлені тенденції темпів зростання прямих іноземних інвестицій в Україну в цілому не відображають регіональні тенденції, а навпаки, дуже різняться, а також дослідити рівень розвитку ринкової інфраструктури як ключового сегменту розвитку економіки [10, с. 201].

Будь-які заходи, які вживаються владою різних рівнів для подолання визначених проблем, мають спрямовуватися на досягнення чітко визначеної мети, в іншому разі вони втрачають свою важливість, а їх результативність не впливатиме на загальний результат. Проблеми та бар'єри у сфері інвестиційної діяльності повинні вирішуватися, зважаючи на їх першочерговість та гостроту в сучасних

умовах і, відповідно, до визначених пріоритетних напрямів впливу формуються заходи, які спрямовані на досягнення визначеної цілі.

Висновки. Оскільки кожний регіон має свої особливості, які пов'язані з веденням господарської діяльності, пріоритетними напрямками розвитку, кліматично-природничими умовами, розвитком технологій та трудовим потенціалом, тощо, необхідно зосередити увагу на дослідженні кожного окремого регіону. Подальший збалансований та пропорційний соціально-економічний розвиток територій держави в сучасній інвестиційній ситуації залежить від правильності дій та ефективності використання інвестиційних інструментів місцевими органами влади. Проведені дослідження демонструють, що переломним у тенденції до зростання темпів надходження прямих іноземних інвестицій став 2014 р., коли почалися зміни в політичній структурі держави та економіці. Однак присутній приріст інвестицій із 2015 р. загалом по Україні, але така тенденція не є аналогічною в усіх регіонах країни; наявна нестабільність у нарощуванні темпів ПІІ, регіони – лідери за надходженням інвестицій в одному році можуть змінитися на останні місця у наступному. Структура надходження ПІІ демонструє наявну поляризацію інвестицій (49,42% від загального обсягу інвестицій надходять до Києва), що свідчить про диспропорцію у розвитку регіонів країни. Для суттєвих змін у напрямі залучення іноземних інвестицій, активізації інвестиційної діяльності та підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного середовища необхідно зосередити увагу на використанні нових та ефективних інструментів планування та регулювання інвестицій, формуючи підґрунтя для збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Список використаних джерел:

1. Голубятніков В.Т. Інвестиції та регіональна проектна діяльність : [навч. посіб.] / В.Т. Голубятніков, П.Д. Лазар, Н.В. Голубятнікова, К.В. Савченко ; за заг. ред. доц. В.Т. Голубятнікова. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2011. – 250 с.
2. Залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України: проблеми та політика активізації : [монографія] / В.С. Кравців, М.І. Мельник, В.Б. Антонов ; НАН України, Ін-т регіон. дослідж. – Л., 2011. – 366 с.

3. Економічні та організаційно-правові аспекти іноземних інвестицій в Україні : [монографія] / В.Г. Федоренко [та ін.]. – Ірпінь : Національна академія ДПС України, 2004. – 398 с.
4. Бутко М.П., Акименко О.Ю. Інвестиційна домінанта сталого розвитку регіону в умовах інтеграції : [монографія] / М.П. Бутко, О.Ю. Акименко ; Рада по вивч. продукт. сил України НАН України. – Ніжин: Аспект-Поліграф, 2009. – 232 с.
5. Формування механізму стимулювання економічного розвитку регіонів : [монографія] / Н. Д. Свірідова [та ін.] ; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. – Луганськ : Ноулідж, 2012. – 266 с.
6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
7. Петкова Л.О., Проскурін В.В. Муніципальні інвестиції та кредити / Л.О. Петкова, В.В. Проскурін. – К., 2006. – 158 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://users.i.com.ua/~zddm/RUSSIAN/INVBOOK/parts/autors.htm>.
8. Інвестування : [навч. посіб.] / В.Я. Швець, Г.В. Баранець, Н.Ф. Єфремова. – Дніпродзержинськ : ДДТУ, 2011. – 459 с.
9. Концепція Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 роки : Розпорядження КМУ від 29 вересня 2010 р. № 1900-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [// www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
10. Старченко К. Інвестиції: теорія і практика : [монографія] / К. Старченко. – Мюнхен : Український Вільний Університет Серія: Vigia, Т. 52, 2011. – 236 с.

Анотація. В статтю проаналізовані загальний обсяг інвестицій з України і приток прямих іноземних інвестицій в Україну. Визначено основні країни-інвестори і вказано частку надходжень від загального обсягу інвестицій. Розглянуто надходження інвестицій в регіони України і дано характеристику кожного соціально-економічного району. Проаналізовані напрями прямих іноземних інвестицій по сферах економічної діяльності в Україні. Визначено напрями інвестиційних потоків і проблеми активізації інвестиційної діяльності в регіонах.

Ключові слова: інвестиції, прямі іноземні інвестиції, інвестиційна діяльність, соціально-економічний район, регіон.

Summary. The article analyzes the total investment from Ukraine and foreign direct investment to Ukraine. The main countries - investors and listed share income from total investments. To consider the flow of investments in the regions of Ukraine and to description of each socio - economic region. Analyzed the trend of foreign direct investment on areas of economic activity in Ukraine. The directions of investment flows and stimulate investment issues in the region.

Key words: Investment, FDI, investment area, socio - economic area, region.

НОТАТКИ

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 10

Частина 2

Коректура • авторська

Комп'ютерна верстка • Барсук Ю. В.

Формат 64x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 17,90.
Підписано до друку 11.11.2016 р. Замов. № 1111/16. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.