

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія
**МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 13

Частина 1

Ужгород-2017

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

- Головний редактор:** **Палінчак Микола Михайлович** – декан факультету міжнародних економічних 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 габілітований, 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 № 8 від 22 червня 2017 року.

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

ЗМІСТ

Акименко А.М., Юрченко М.Є. ОПТИМІЗАЦІЯ МОМЕНТУ ПОСТАВОК З УРАХУВАННЯМ ЙМОВІРНІСНИХ ФАКТОРІВ.....	5
Бабіров Е.Х., Олійник А.М., Павленко О.П. АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ-РІТЕЙЛЕРІВ УКРАЇНИ.....	8
Білик В.В. ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ПІДПРИЄМНИЦТВА З ПОЗИЦІЙ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	14
Благодир Л.М., Петрик В.І., Принь І.-М.О. КОНЦЕПЦІЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІРМИ В ДОСЛІДЖЕННЯХ ЗАХІДНИХ НАУКОВЦІВ.....	18
Бобейко І.О., Черноморец А.С., Лободзинская Т.П. ТИМБИЛДІНГ КАК КЛЮЧ К ПОСТРОЕНИЮ УСПЕШНОЙ КОМАНДЫ.....	23
Кушнір С.О., Борисенко Д.С. ІНФОРМАЦІЙНА БАЗА ПРИЙНЯТТЯ ПРОЕКТНИХ РІШЕНЬ ПІД ЧАС ПРОВЕДЕННЯ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ: ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА ЕКОНОМІЧНИХ НАСЛІДКІВ ПРОЕКТУ.....	27
Булгакова О.В. БРЕНД-ІМІДЖ ПІДПРИЄМСТВА НА СПОЖИВЧОМУ РИНКУ.....	31
Бунтова Н.В. МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ РИНКУ ГОСТИННОСТІ У ФОРМАТІ КЕМПІНГ-ПОСЛУГ ТА ЙОГО ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ УКРАЇНИ.....	36
Василиця О.Б. АНАЛІЗ УКРАЇНСЬКО-АМЕРИКАНСЬКИХ ВІДНОСИН ЗА КРИТЕРІЯМИ СТРАТЕГІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА.....	40
Волошанюк Н.В., Сьомка А.К. АГРАРНИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ: ТЕНДЕНЦІЇ, СУБ'ЄКТИ, ПЕРСПЕКТИВИ РЕФОРМУВАННЯ.....	45
Ворончак І.О. ІНФРАСТРУКТУРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	50
Гакова М.В. УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА: СУТНІСТЬ ТА СПЕЦИФІКА.....	55
Говорко О.В. ДЕМОГРАФІЧНІ ПРОЦЕСИ В СИСТЕМІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я НАСЕЛЕННЯ.....	60
Говорун С.В. НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОЖЕЖНОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ: ДЕРЖАВНА СИСТЕМА ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ.....	64
Грабчак В.І. ІДЕНТИФІКАЦІЯ РІВНЯ РЕПУТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ.....	69
Григор'єва О.В., Міщенко А.Ю. КРИЗОВІ ЯВИЩА В ЕКОНОМІЦІ ТА ЇХ ПРОЯВИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	76

Гудзь Ю.Ф. МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ АПК.....	79
Даньків Й.Я., Остап'юк М.Я., Яремко І.Й. ВИТОКИ ОБЛІКОВОЇ ПРАКТИКИ І ОБЛІКОВОЇ ПРАВОВОЇ КУЛЬТУРИ НА УКРАЇНСЬКИХ ЗЕМЛЯХ У V СТ. ДО Н. Е. – XI СТ. Н. Е.....	87
Демиденко С.Л., Дмитрова Д.О. ОПЕРАТИВНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ: СУТНІСТЬ, ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ.....	91
Добрунік Т.П. СУЧАСНА ПРОБЛЕМАТИКА ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	95
Жуков В.В. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ПРИВАБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ.....	100
Жученко А.М. УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ СТИМУЛЮВАННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ.....	106
Іжевський П.Г. МІЖФІРМОВА ІНТЕГРАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ АПК УКРАЇНИ – ВІДПОВІДЬ НА ВИКЛИКИ ГЛОБАЛЬНИХ ТРЕНДІВ.....	110
Капцош В.Я. СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ В МІЖНАРОДНОМУ ВИМІРІ.....	115
Коваленко Г.В., Топольскова Д.Ю. ВПРОВАДЖЕННЯ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ПУБЛІЧНОЇ ВЛАДИ НА ОСНОВІ ДОСВІДУ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН.....	120
Козирєва О.В., Козирєва А.К. ДОСЛІДЖЕННЯ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЦЕНТР-ПЕРИФЕРІЙНИХ ВІДНОСИН МІЖ РЕГІОНАМИ КРАЇНИ.....	124
Колібан Д.В. МЕХАНІЗМ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	129
Корпанюк Т.М., Марченко С.О. ПРАВИЛА ОБЛІКУ НАРАХУВАННЯ ДОХОДІВ І ВИТРАТ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ.....	132
Кравець В.І., Слісаренко Т.В. ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	136
Кретов Д.Ю. ОСОБЛИВОСТІ МАКРОПРУДЕНЦІЙНОГО РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ЦИКЛІЧНОСТІ.....	141
Носатов І.К. ТРАНСФОРМАЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ ПІД ВПЛИВОМ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ.....	147
Дмитриченко М.І. МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ.....	151
Юдіна С.В., Злобіна К.С. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ГРАНИЧНОГО ДОХОДУ ПІДПРИЄМСТВА.....	156

Акименко А.М.

*кандидат фізико-математичних наук, доцент,
професор кафедри інформаційних систем в економіці
Чернігівського національного технологічного університету*

Юрченко М.Є.

*кандидат фізико-математичних наук, доцент,
доцент кафедри інформаційних систем в економіці
Чернігівського національного технологічного університету*

Akymenko A.M.

*PhD of Physical-Mathematical Sciences, Assistant Professor
Department of Informational Systems in Economy
Chernihiv National University of Technology*

Iurchenko M.E.

*PhD of Physical-Mathematical Sciences, Assistant Professor
Department of Informational Systems in Economy
Chernihiv National University of Technology*

ОПТИМІЗАЦІЯ МОМЕНТУ ПОСТАВОК З УРАХУВАННЯМ ЙМОВІРНІСНИХ ФАКТОРІВ

OPTIMIZATION OF THE DELAY OF SUPPLIES WITH THE ACCOUNT OF PROBABILISTIC FACTORS

Анотація. У статті представлено стохастичну модель оптимізації моменту поставки продукції з урахуванням низки невизначених факторів. Отримано аналітичну залежність вказаного моменту від ймовірного попиту і випадкового часу поставки. Показано, що функція витрат враховує витрати на зберігання і витрати дефіциту, що характеризують втрачену вигоду. Отримано аналітичний вираз для знаходження узагальнених витрат з урахуванням того, що як сумарні витрати може бути розглянуто їх математичне очікування. Для опису випадкових характеристик використано нормальний закон розподілення.

Ключові слова: стохастичні моделі, попит, управління запасами, прибуток, оптимізація.

Вступ та постановка проблеми. Як відомо, однією з важливих задач динамічного програмування є задача управління запасами. Коректна постановка і знаходження правильного рішення цього класу задач дають змогу мінімізувати витрати на зберігання і перевезення товару, а також створити такі товарні запаси, які збільшують до максимуму чистий прибуток. Потрібно відзначити, що під час побудови математичних моделей для схожих задач істотний вплив на отримання оптимального рішення здійснюють фактори, що мають ймовірнісний характер. До таких факторів, зокрема, відносять попит, тривалість процедур поповнення запасів, вибір моментів подання та моментів отримання заказів. Облік цих факторів під час побудови моделі є важливим і необхідним з точки зору пошуку коректного оптимального рішення. Ключовий механізм системи управління запасами є також реалізацією принципу зворотного зв'язку, адже у разі здійснення впливу управлінського рішення керівництва системою на робочий елемент мають місце реакція всієї системи, надходження даних про її новий стан і оцінка результативності її функціонування. Таким чином, система є керованою, якщо після впливу є можливість оцінити та відкоригувати її новий стан. Актуальність проблеми оптимізації запасів підприємства і ефективного управління ними обумовлена тим, що стан запасів має визначальний вплив на конкурентоспроможність підприємства, його фінансовий стан та фінансові результати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Моделювання процесів управління запасами в ринкових умовах функціонування підприємства передбачає врахування

великої кількості параметрів системи та вибір одного з багатьох варіантів постановки задачі. Єдина класифікація цих варіантів, незважаючи на численні роботи, досі реалізована лише частково. Окремі аспекти побудови коректних математичних моделей управління товарними запасами викладені в роботах Г.Л. Бродецького, Г.І. Просветова та Д. Шрайбфедера [1–3]. Потрібно відзначити, що найбільш розповсюдженими та дослідженими моделями є моделі з фіксованим розміром заказу, моделі з фіксованими інтервалами часу між заказами, моделі зі встановленою періодичністю поповнення запасів до заданого рівня, а також мінімаксні моделі. Особливостям використання математичного апарату під час побудови названих типів моделей присвячено роботи [4; 5]. В роботі [5] запропоновано використовувати так звані причинно-наслідкові моделі, що базуються на методах статистичної регресії, але використання їх не дає змогу правильно оцінити втрати від старіння продукції та витрати, що пов'язані зі складуванням та зберіганням. Відома низка детермінованих моделей управління запасами, серед яких, на наш погляд, заслуговує особливої уваги дослідження [6]. Як вже відзначалося, в реальних умовах завжди присутня невизначеність, що робить процес, що розглядається, випадковим. В основі цієї невизначеності лежать складність прогнозування попиту, а також можливість відхилення від запланованих строків поставок. Цей факт недостатньо повно вивчено в розглянутому вище літературному джерелі. Під час побудови моделі задачі потрібно звернути увагу на те, що найчастіше постановка задачі, що задає стратегію формування заказу, перевантажена

великою кількістю початкових умов. Так, наприклад, у своїй роботі [7] Г.І. Феклісов розглядав вектор з сімнадцяти компонент, що задає стратегію формування заказу, але багатокomпонентність перешкоджає отриманню стійкого рішення. На думку автора [8], мінімально достатніми для формування класифікації категоріями є алгоритм постачання, попит, можливість поповнення запасів, функції затрат і обмежень, а також правильне визначення стратегії управління запасами.

Відзначимо, що нині відсутня сукупність показників, що дає змогу проаналізувати та дослідити товарні запаси в стадії товарних потоків і товарні потоки в стадії товарних запасів, не сформовано механізм оптимізації товарних запасів. Для розв'язання поставлених задач існує низка окремих моделей, але цілісне уявлення, теорія і методологія їх побудови відсутні. Ці обставини і визначили вибір теми і основні напрями нашого дослідження.

Метою роботи є знаходження аналітичної залежності оптимального моменту призначення поставки у разі неперервної моделі за умови невизначеності терміну поставки продукції.

Результати дослідження. На практиці часто виникає невизначеність, що обумовлена неточністю або неповнотою інформації про попит, постачання, тимчасові затримки замовлених товарів, псування продукції та інші параметри логістичної системи, що потребують пошуку ефективного механізму управління запасами в умовах невизначеності різного характеру. Невизначені фактори зустрічаються в реальності набагато частіше, ніж детерміновані, повністю визначені чинники. У багатьох випадках вплив невизначеності є істотним моментом під час побудови оптимальної стратегії. Під час побудови коректної математичної моделі найбільш важливим є врахування невизначених факторів, на відміну від детермінованого випадку, в якому цими факторами можна знехтувати. Як показано в дослідженні [1], невизначеність можна розділити на дві групи, а саме стохастичну і повну. Особливість стохастичної невизначеності (або випадкової) полягає в тому, що вона подається випадковою величиною або випадковим процесом. Повна невизначеність не розглядається як випадковий об'єкт. Вид невизначеності обумовлює вибір певного набору математичних моделей. Відзначимо, що нині в більшості розглянутих моделей для пошуку рішення використовуються чисельні методи, а не аналітичні. І практично в більшості моделей для опису випадкових характеристик використовуються задані закони розподілу (найчастіше – пуассонівський процес), а не довільні. Як цільова функція найчастіше обирається або мінімізація середніх загальних витрат, або максимізація очікуваного загального прибутку. Розглянуті обмеження значно, на наш погляд, звужують коло задач, що можуть бути розглянуті. Будемо розглядати задачу, що складається у призначенні моменту часу поставки товару τ^* в припущенні випадкового характеру попиту і часу поставки.

Позначимо $\tau = \tau^* + \delta\tau$ – момент, в який відбувається реальна поставка товару, де $\delta\tau$ – випадкова величина, що характеризує відхилення моменту реальної доставки товару від призначеного моменту доставки, $\theta = \theta_0 + \delta\theta$ – момент часу, коли товар на складі закінчується, де θ_0 – час закінчення товару на складі, що очікувався. Випадкова величина θ описує відхилення моменту реального закінчення товару на складі від очікуваного часу закінчення товару.

Будемо вважати, що функція затрат U , що відображає оптимальність обраної стратегії управління запасами, враховує витрати на зберігання і витрати дефіциту

втраченої вигоди, які беруться рівними часу відсутності необхідної кількості товару на складі. Витрати на зберігання товару в деякому обсязі V після поставки на інтервалі часу до моменту реального обнуління товару θ у разі, коли поставка товару приходить на більш ранній строк τ ($\tau^* + \delta\tau < \theta$), складуться:

$$C = \gamma V (\theta - \tau^* - \delta\tau), \quad (1)$$

де $\gamma = \text{const}$ – вартість зберігання одиниці продукції на добу.

При неповному задоволенні попиту в разі $\tau^* + \delta\tau > \theta$ виникають витрати на дефіцит товару на проміжку від моменту реального обнуління товару θ до моменту поставки τ в обсязі V , які обраховуються за такою формулою:

$$K = \frac{V}{\theta_0} \mu (\tau^* + \delta\tau - \theta), \quad (2)$$

де $\mu = \text{const}$ – прибуток від продажу одиниці продукції, $\frac{V}{\theta_0}$ – середній добовий обсяг товару, що продається. Загальні витрати можуть бути знайдені так:

$$C + K = \begin{cases} \gamma V (\theta - \tau^* - \delta\tau), & \theta > \tau^* + \delta\tau \\ \frac{V}{\theta_0} \mu (\tau^* + \delta\tau - \theta), & \tau^* + \delta\tau > \theta \end{cases} \quad (3)$$

В стохастичних моделях сумарні витрати є випадковою величиною, тому як сумарні витрати може бути розглянуто їх математичне очікування. Якщо в моделі $\delta\tau$ і θ розподілені за нормальним законом з щільністю ймовірності відповідно $f_1(\delta\tau)$ та $f_2(\theta)$, математичне очікування сумарних витрат приймає такий вигляд:

$$T(\tau^*) = \int_{-\infty}^{\infty} \left(\int_{-\infty}^{\theta - \tau^*} \gamma V (\theta - \tau^* - \delta\tau) f_1(\delta\tau) d\tau + \int_{\theta - \tau^*}^{\infty} \frac{V}{\theta_0} \mu (\tau^* + \delta\tau - \theta) f_1(\delta\tau) d\tau \right) f_2(\theta) d(\theta) \quad (4)$$

Поставлена задача зводиться до знаходження такого моменту призначення поставки τ^* , за якого математичне очікування сумарних витрат буде мінімальним:

$$T(\tau^*) \rightarrow \min. \quad (5)$$

Для знаходження мінімуму очікуваних витрат знаходимо похідну функції (4) за змінною τ^* , заздалегідь ввівши такі позначення:

$$T_1(\tau^*, \theta) = \int_{-\infty}^{\theta - \tau^*} \gamma V (\theta - \tau^* - \delta\tau) f_1(\delta\tau) d(\delta\tau) \quad (6)$$

$$T_2(\tau^*, \theta) = \int_{\theta - \tau^*}^{\infty} \frac{V}{\theta_0} \mu (\tau^* + \delta\tau - \theta) f_1(\delta\tau) d(\delta\tau) \quad (7)$$

Диференціюючи під знаком інтеграла, отримуємо з урахуванням позначень (6) і (7) такий вираз:

$$\frac{dT(\tau^*)}{d\tau^*} = \int_{-\infty}^{\infty} \left(\frac{\partial T_1(\tau^*, \theta)}{\partial \tau^*} + \frac{\partial T_2(\tau^*, \theta)}{\partial \tau^*} \right) f_2(\theta) d(\theta) \quad (8)$$

$$\frac{dT(\tau^*)}{d\tau^*} = \int_{-\infty}^{\infty} \left(-\gamma V \Phi \left(\frac{\theta - \tau^*}{\sigma_1} \right) + \frac{V}{\theta_0} \mu - \frac{V}{\theta_0} \mu \Phi \left(\frac{\theta - \tau^*}{\sigma_1} \right) \right) f_2(\theta) d(\theta) \quad (9)$$

У виразах (8), (9) $\Phi(x)$ відома функція Лапласа:

$$\Phi(x) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int e^{-\frac{z^2}{2}} dz$$

Враховуючи, що $\theta = \theta_0 + \delta\theta$, отримаємо:

$$\frac{dF(\tau^*)}{d\tau^*} = \int_{-\infty}^{\infty} \left((-\gamma V - \frac{V}{\theta_0} \mu) \Phi\left(\frac{\theta_0 + \delta\theta - \tau^*}{\sigma_1}\right) + \frac{V}{\theta_0} \mu \right) f_2(\delta\theta) d(\delta\theta) \quad (10)$$

Прирівнюючи похідну до нуля, отримуємо таке співвідношення:

$$\int_{-\infty}^{\infty} \Phi\left(\frac{\theta_0 + \delta\theta - \tau^*}{\sigma_1}\right) f_2(\delta\theta) d(\delta\theta) = \frac{1}{\frac{\mu}{\gamma\theta_0} + 1} \quad (11)$$

Рішення інтегрального рівняння (11) знаходимо чисельно за допомогою методу квадратур, який полягає в тому, що інтеграли, які входять в рівняння, замінюються квадратурними сумами, а отримані кінцеві співвідношення можуть бути як допоміжними, так і такими, що є самостійними, в ролі кінцевих розрахованих виразів. При чисельному інтегруванні припускаємо, що момент часу, в який потрібно призначати доставку нової партії товару, визначається таким виразом:

$$\tau^* = \theta - \sigma \Phi^{-1}\left(\frac{\mu}{\gamma\theta + \mu}\right) \quad (12)$$

де θ – момент закінчення товару, γ – вартість зберігання одиниці товару, μ – ціна продажу одиниці товару. З (12) випливає, що оптимальний момент призначення доставки нової партії товару відрізняється відносно моменту часу θ на величину, яка залежить від θ , γ і μ , а також від параметрів нормального розподілу випадкової величини $\delta\tau$, яка характеризує відхилення часу нової партії товару від призначеного терміну.

У припущенні, що прибуток від продажу одиниці товару $\mu = 100$ у. о., очікуваний час закінчення товару $\theta_0 = 12$ діб, а випадкова величина $\delta\tau$ має нормальний закон

розподілення з параметрами $m = 0$, $\sigma = 2$, для кожного значення вартості зберігання в таблиці представлений відповідний оптимальний момент часу поставки τ^* .

Таблиця 1

Залежність часу закінчення товару від вартості зберігання одиниці товару та ціни продажу одиниці товару

γ	$\frac{\mu}{\mu + \theta\gamma}$	$\sigma\Phi^{-1}\left(\frac{\mu}{\mu + \theta\gamma}\right)$	τ^*
5	0,625	1,27	10,73
10	0,455	-0,46	12,46
15	0,357	-1,46	13,46
20	0,294	-2,17	14,17
25	0,250	-2,70	14,70
30	0,217	-3,12	15,12
35	0,192	-3,48	15,48
40	0,172	-3,78	15,78
45	0,156	-4,04	16,04
50	0,143	-4,27	16,27

Висновки. В роботі поряд з числовим рішенням отримана аналітична залежність, що пов'язує очікуваний прибуток від продажу одиниці товару з моментом часу призначення доставки нової партії товару. Представлені числові результати дослідження. Представлена в роботі ймовірнісна модель є теоретичною основою для побудови оптимальної стратегії управління запасами. Оптимізація параметрів управління дає можливість підвищити конкурентоспроможність підприємства та комплексно знизити витрати.

Список використаних джерел:

1. Бродецкий Г.Л. Методы стохастической оптимизации / Г.Л. Бродецкий. – М. : РЭА, 2004. – 324 с.
2. Просветов Г.И. Математические методы в логистике / Г.И. Просветов. – М. : АФЦ, 2008. – 304 с.
3. Шрайбфедер Д. Эффективное управление запасами / Д. Шрайбфедер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 304 с.
4. On a stochastic inventory model with deteriorating items / [L. Aggoun, L. Benkherouf, L. Tadj] // IJMMS. – 2001. – V. 25. – № 3. – P. 197–203.
5. Optimal ordering policies for deteriorating items using a discounted cash-flow analysis when a trade credit is limited to order quantity / [C-T. Chang, L-Y. Ouyang, J-T. Teng, M-C. Cheng] // Computers & Industrial Engineering. – 2010. – Vol. 59. – P. 770–777.
6. Hung K.C. Continuous review inventory models under time value of money and crash able lead time consideration / K.C. Hung // Yugoslav Journal of Operations Research. – 2011. – Vol. 21. – № 2. – P. 293–306.
7. Феклисов Г.И. Математическое обеспечение систем управления запасами / Г.И. Феклисов. – М. : Статистика, 1977. – 112 с.
8. Modelling of two strategies in inventory control system with random lead time and demand / [E. Kopytov, L. Greenglaz, A. Muravyov, E. Puzinkevich] // Computer Modelling and New Technologies. – 2007. – V. 1. 1. – №. 1. – P. 21–30.

Аннотация. В статье представлена стохастическая модель оптимизации момента поставки продукции с учетом ряда неопределенных факторов. Получена аналитическая зависимость указанного момента от вероятностного спроса и случайного времени поставки. Показано, что функция затрат учитывает издержки на хранение и издержки дефицита, характеризующие упущенную выгоду. Получено аналитическое выражение для нахождения обобщенных издержек с учетом того, что в качестве суммарных затрат может быть рассмотрено их математическое ожидание. Для описания случайных характеристик использован нормальный закон распределения.

Ключевые слова: стохастические модели, спрос, управление запасами, прибыль, оптимизация.

Summary. The article presents a stochastic model for optimizing the moment of delivery of products taking into account a number of uncertain factors. An analytical dependence of this moment on probabilistic demand and random delivery time is obtained. It is shown that the cost function takes into account the storage costs and deficit costs that characterize the lost profit. An analytical expression is obtained to find the total costs, taking into account the fact that their mathematical expectation can be considered as the total costs. To describe random characteristics, the normal distribution law is used.

Key words: stochastic models, demand, inventory control, profit, optimization.

Бабіров Е.Х.

аспірант

Одеського державного екологічного університету

Олійник А.М.

аспірант

Національного університету «Львівська політехніка»

Павленко О.П.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту природоохоронної діяльності

Одеського державного екологічного університету

Babirov E.H.

Postgraduate

Odessa State Ecological University

Oliinyk A.M.

Postgraduate

National University "Lviv Politechnik"

Pavlenko O.P.

PhD in Economics

Assistant professor of department of management of nature safety activities

Odessa State Ecological University

АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ-РІТЕЙЛЕРІВ УКРАЇНИ

ANALYSIS OF RETAIL ENTERPRISES COMPETITIVENESS IN UKRAINE

Анотація. У статті проаналізовано наукові літературні джерела щодо аналізу конкурентоспроможності торговельних підприємств-рітейлерів України. Проведено аналізування сфери гуртової торгівлі в Україні. Визначено, що динаміка обсягів торгівлі є високо корельованою з динамікою ВВП, що свідчить про вагомість сфери торгівлі для розвитку вітчизняної економіки. Виявлено, що протягом останніх років у сфері торгівлі в Україні посилюються процеси монополізації.

Ключові слова: конкурентоспроможність, товар, конкурентоспроможність товарів, торгівля, рітейлер, монополізація.

Вступ та постановка проблеми. Актуальні умови функціонування суб'єктів господарювання в Україні ускладнені значною кількістю політичних та макроекономічних чинників. До факторів, які негативно впливають на діяльність вітчизняних підприємств, слід віднести військові дії на сході країни, девальвацію національної грошової одиниці, важко прогнозовану інфляцію, відсутність швидких реформ в економічному і політичному середовищі тощо. Це зумовлює проблеми конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, які функціонують у сфері торгівлі, оскільки значну частку товарів, які реалізуються через національну систему гуртових і роздрібних торговельних підприємств, становить продукція закордонного виробництва.

Варто сказати, що, окрім названих проблем, в умовах економічної рецесії, яка значно поглибилась з 2012 р., набувають особливого значення процеси монополізації, які полягають у витісненні великими гравцями представників середнього і малого бізнесу, що несприятливо впливає на рівень здорової ринкової конкуренції у сфері торгівлі і, відповідно, на інфляційні процеси в країні. Тому аналізування стану рівня конкуренції у сфері гуртової торгівлі, а також дослідження конкурентоспроможності вітчизняних підприємств-рітейлерів постають актуальною необхідністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі аналізуванню конкурентоспроможності торго-

вельних підприємств України приділяється чимала увага. Вітчизняні науковці акцентують увагу на проблемах розвитку роздрібною торгівлі та окремих сфер гуртової торгівлі, тим самим обґрунтовуючи наявність несприятливих тенденцій у вказаній галузі економіки. До таких вчених можна віднести М. Чорну [1] і О. Чернегу [11], які досліджували конкурентоспроможність вітчизняної торговельної галузі на рівні міжнародних ринків, а також відзначили наявність несприятливих тенденцій, які мають місце у структурі сфери торгівлі. До закордонних вчених, які у своїх дослідженнях торкнулися проблем розвитку торгівлі у міжнародному аспекті, розглядаючи можливість розвитку торговельних відносин у площині ефективності використовуваної підприємствами методології, можна віднести Б. Бермана і Р. Джоела [4], М. Ісалову і Ф. Мамедова [2], М. Язикова [3], І. Ансоффа [5], В. Беспятого [6], Є. Попова [7], Р. Фатхудинова [10] та багатьох інших.

Проте слід зазначити, що детальне дослідження конкурентоспроможності торговельної галузі в межах окремої країни, особливо в Україні, недостатньою мірою висвітлено у науковій літературі.

Метою роботи є аналіз сфери гуртової торгівлі в Україні, дослідження рівня її конкурентоспроможності, визначення рівня монополізації.

Результати дослідження. Конкурентоспроможність як наукова категорія має розглядатись не тільки у площині структурованої теоретичної концепції, оскільки є власти-

вістю суб'єктів ринкових відносин. Це зумовлює доцільність використання окресленого вище апарату ідентифікування стану конкурентоспроможності на прикладі вітчизняних підприємств шляхом їх аналізу. Тому у цьому розділі значну увагу приділено саме аналізуванню торговельних підприємств в Україні з використанням трьох представлених вище складових: ціна продукції, якість та післяпродажне обслуговування. Показники, необхідні для вирішення зазначеного завдання, представлені у розділі 2.1.

Обсяги торгівлі протягом 1992–2015 рр. в Україні абсолютно корельовані з динамікою ВВП (коефіцієнт кореляції рівний 0,975), тому протягом 2013–2015 рр. обсяги торгівлі в Україні значно скоротилися (на 44,13%, що у грошовому еквіваленті дорівнює 76,97 млрд. дол. США). Скорочення обсягів торгівлі спричиняє посилення тенденцій до монополізації сфери торгівлі, оскільки загострюється конкуренція, що призводить до «загибелі» дрібних торговців та посилення впливу великих гравців. Позиція великих торговельних мереж завжди орієнтована на довгостроковий період, тому збитки протягом двох років не є такими, якими є збитки для середнього і малого бізнесу. Найбільш успішний період для вітчизняної сфери торгівлі тривав з 2002 по 2008 рр. (включно). Середній темп росту обсягів торгівлі в Україні протягом вказаного періоду становив 26,62% за рік. У 2008 р., тобто в час, коли відбулась глобальна фінансова криза, об'єми торгівлі скоротилися на 39,6%. Проте вже з 2009 по 2011 рр. динаміка обсягів торгівлі демонструє корекцію і повернення до показників 2008 р. З 2011 по 2013 рр. графік динаміки обсягів торгівлі утворює фігуру, яка у технічному аналізі називається «подвійна вершина» і свідчить про слабкість зростаючої тенденції. Тому з 2013 р. спостерігається зменшення обсягів торгівлі в Україні із середнім темпом 25,22% в рік. Таким чином, можна підсумувати, що з 2008 р. по 2015 р. обсяг торгівлі в Україні скоротився на 46,83%. Скоригуємо цей показник з урахуванням тенденцій на ринку золота протягом досліджуваного періоду. Так, згідно з даними «Yahoo. Finance», вартість однієї трійської унції ($\approx 31,1$ грам) золота протягом періоду з грудня 2008 р. по грудень 2015 р. зросла з 998,47 дол. США до 1 090,64 дол. США (на 9,23%).

З урахуванням інфляції долара США протягом цього періоду можна підсумувати, що реальний об'єм торгівлі скоротився на 51,33% (у трійських унціях – 94,233 млн.). Детальне представлення динаміки обсягів торгівлі в Україні за період з 1992 по 2015 рр., згідно з даними Світового банку, наведено на рис. 1.

Таким чином, доцільним є припущення, що протягом 2008–2015 рр. рівень конкурентоспроможності вітчизняної економіки знизився більше ніж удвічі. Враховуючи зниження конкурентоспроможності дрібних учасників ринку та посилення тенденцій на монополізацію сфери торгівлі в Україні, вважаємо вагомим необхідність аналізування динаміки рівня конкурентоспроможності великих ріелторів в Україні. Так, у 2013 р. групу крупних представників вітчизняної сфери торгівлі звинувачено у картельній змові [15]. Підозра оголошена Антимонопольним комітетом України, в результаті чого штрафні санкції загрожували 18 компаніям України.

Тому з урахуванням специфіки досліджуваної у роботі проблематики доцільним об'єктом аналізу обрано найбільші вітчизняні компанії, які функціонують у сфері торгівлі і мають під своїм управлінням декілька торговельних мереж, представлених на ринку різними торговельними марками. На жаль, варто зазначити, що дані по об'ємах торгівлі часто публікуються несистематично та неперіодично, що унеможливає можливість побудувати обґрунтовану динаміку для аналізування та прогнозування короточасних та довгострокових тенденцій.

Для визначення переліку найбільших торговельних ріелторів в Україні за підсумками 2015 р. (інформація за 2016 р. на даний момент не опублікована) використано рейтинги, які опубліковані виданнями «Ліга. Бізнес» [12] та «Forbes Україна» [13; 14; 16]. Так, згідно з даними рейтингами, в Україні є група компаній-ріелтерів, які конкурують між собою і спільно контролюють близько 3% сфери торгівлі товарами та послугами в Україні (у 2014 р. цей показник становив 2,28%). З 2012 р. ці компанії володіють найбільшою кількістю торговельних точок в Україні. На рис. 2 представлено відомості щодо кількості торговельних точок у порядку зростання для тих вітчизняних

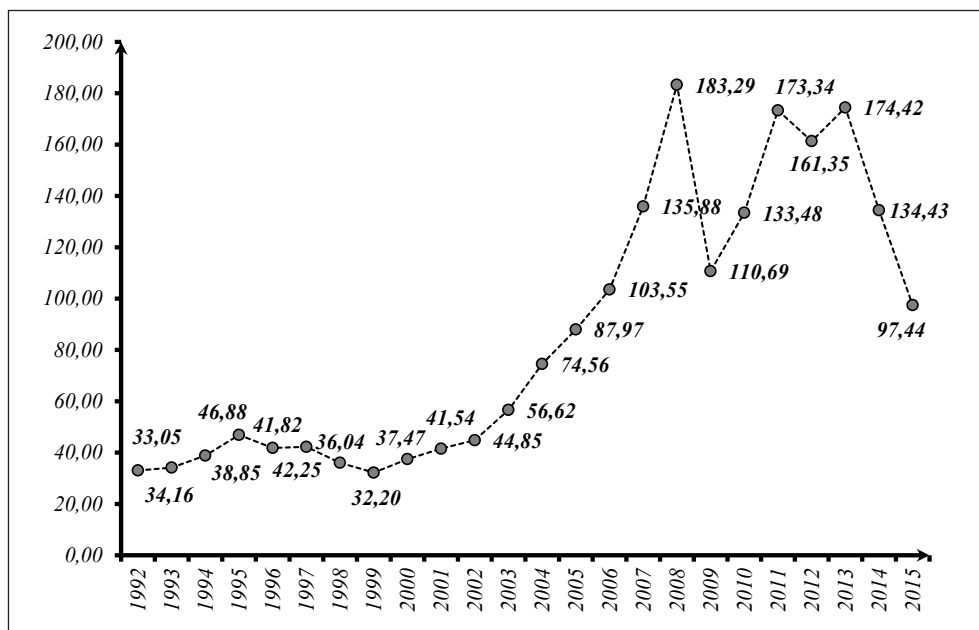


Рис. 1. Динаміка обсягів торгівлі в Україні протягом 1992–2015 рр., млрд. дол. США

Джерело: побудовано на основі даних Світового банку [6]

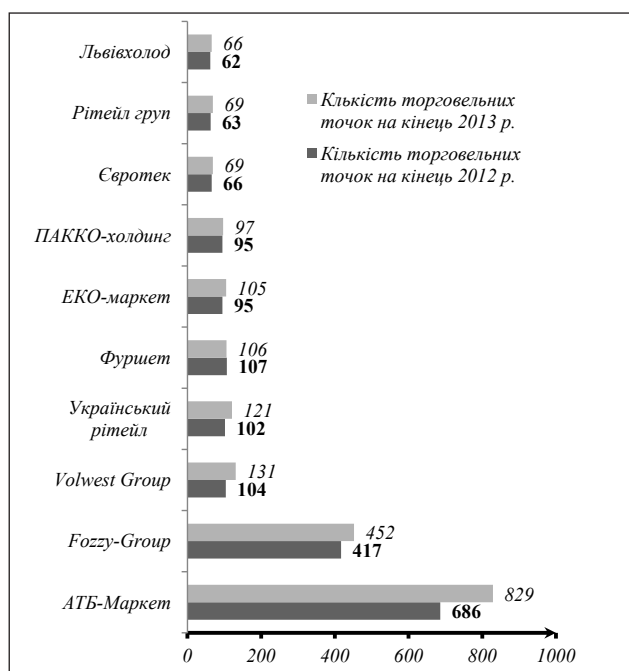


Рис. 2. Кількість торговельних точок для вітчизняних компаній, які лідирують за даним показником у 2012–2013 рр.

Джерело: побудовано на основі [13; 14; 16]

компаній, які лідирують за даним показником протягом 2012–2013 рр.

Як бачимо з рис. 2, протягом 2012–2013 рр. найбільшою кількістю торговельних точок володіла компанія «АТБ-Маркет» (829 торговельних точок), друге місце за даним показником посідає «Fozzy Group» (452 торговельні точки, компанія володіє мережею супермаркетів «Сільпо», магазинів «Біля дому» та «Фора», магазинів електроніки «Ringoo», фармацевтичних супермаркетів «Біла ромашка» та гуртових гіпермаркетів «Fozzy»). Також у трійку лідерів входить компанія «Volwest Group» (131 торговельна точка, на ринку продуктової торгівлі підприємство представлено торговою маркою «Наш край»). Варто зазначити, що кількість торговельних точок не завжди об'єктивно позначається на фінансових результатах досліджуваних підприємств. Так, якщо проаналізувати дані «Forbes Україна» у 2014 р., можна визначити, що «Volwest Group» не входить до переліку із 26-ти підприємств з найбільшим обсягом реалізації продукції (рис. 3).

Як бачимо з рис. 3, за умови аналізування обсягів реалізації трійка компаній-лідерів буде іншою, а саме до цієї групи підприємств на заміну «Volwest Group» увійде компанія «Епіцентр К». На ці три компанії припадає 50,74% усієї виручки досліджуваних торговельних підприємств, що в абсолютному вираженні становить 40,456 млрд. грн. Проте для більш повного відображення тенденцій у сфері продуктової торгівлі необхідним є аналізування показників зміни у 2014 р. Цей рік

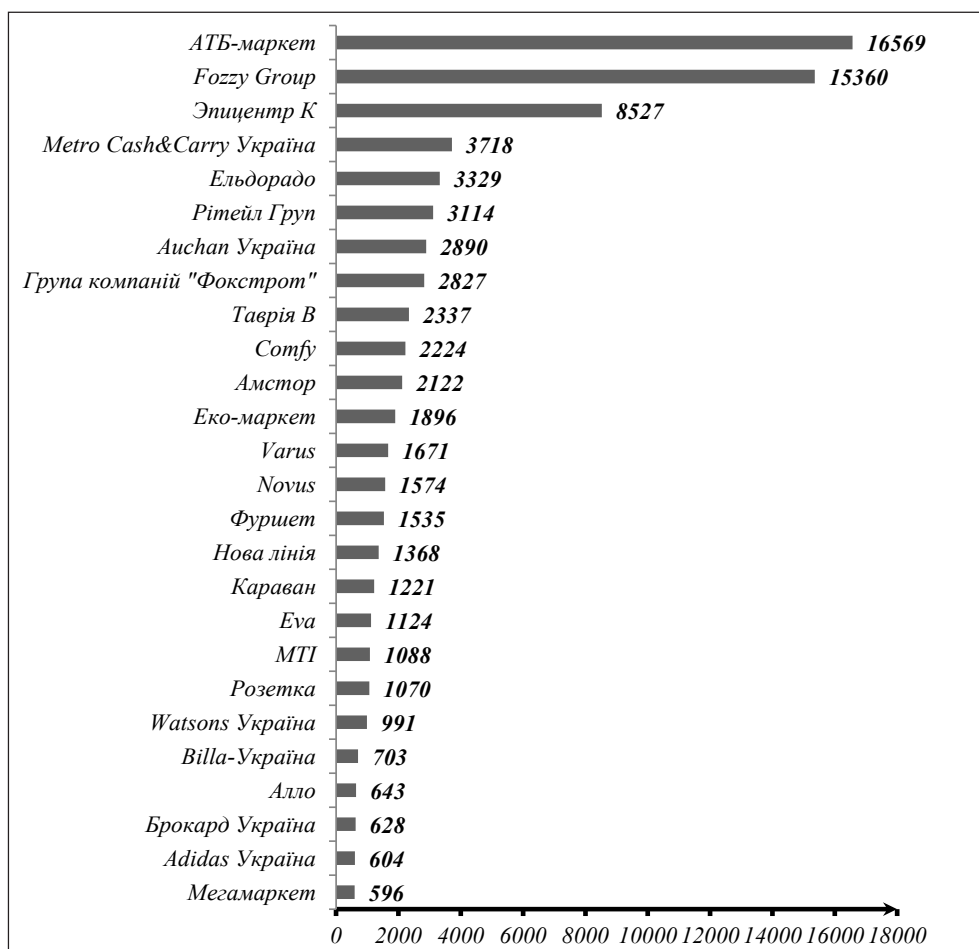


Рис. 3. Обсяг реалізації для 26-ти вітчизняних торговельних підприємств-лідерів за даним показником у 2014 р., млн. грн.

Джерело: побудовано на основі [16]

є особливо вагомим, оскільки протягом даного періоду спостерігалось значне падіння обсягів торгівлі в Україні, а отже, мали місце тенденції монополізації сфери торгівлі, що є дотичним до досліджуваної проблематики конкурентоспроможності. На рис. 4. зображено значення відносної зміни обсягів реалізації продукції протягом 2013–2014 рр. для десяти компаній-рітейлерів з найбільшими обсягами реалізації у 2014 р.

З урахуванням даних, представлених вище, для подальшого аналізування вирішено враховувати дані за десятима представленими на рис. 4, оскільки для цих компаній спостерігається найбільший обсяг реалізації. Проте слід зазначити, що процеси монополізації, які є особливо актуальними в умовах економічної стагнації, мають бути розглянуті у ширшому контексті. З цією метою далі у роботі розглянуто динаміку частки 27-ми, згідно з даними "Forbes Україна", компаній-рітейлерів у загальному об'ємі операцій у сфері торгівлі.

Так, на основі аналізування звітності 27-ми найбільших за обсягами реалізації компаній-рітейлерів в Україні побудовано динаміку сумарного обсягу реалізованої даними підприємствами продукції та послуг із сервісного обслуговування (рис. 5).

Як бачимо з рис. 5, незважаючи на зниження обсягу торгівлі в Україні протягом 2009 р. та протягом 2013–2015 рр., обсяги реалізації для досліджуваних підприємств продовжують зростати, що в умовах економічної рецесії може відбуватись тільки за рахунок поглинання «дрібних гравців» у сфері торгівлі. Для більш повного відображення виявлених тенденцій доцільним є наведення динаміки частки обсягів реалізації 27-ми найбільших торговельних підприємств України у загальному обсязі торгових операцій (рис. 6).

Якщо проаналізувати тенденцію, зображену на рис. 6, можна підсумувати, що у сфері продуктової торгівлі спостерігаються тенденції монополізації, зумовлені рецесією

економіки протягом 2013–2015 рр., а також ймовірним продовженням цих процесів у майбутньому з урахуванням нестабільного політичного та військового становища України.

Таким чином, на основі аналізування загальних тенденцій у сфері продуктової торгівлі можна відзначити, що об'єми торгівлі сильно корельовані з величиною ВВП, а також в умовах економічної рецесії має місце монополізація, яка передбачає витіснення з ринку дрібних та середніх торговців, а також їх поглинання великими торговельними підприємствами.

Висновки. В результаті проведеного дослідження здійснено аналізування наукової літератури за проблематикою конкурентоспроможності вітчизняних торговельних підприємств-рітейлерів. Виявлено, що більшість науковців приділяє увагу дослідженню проблем роздрібною сфери. При цьому чимало вчених вказують на наявність потенційної тенденції на зростання рівня монополізованості національної сфери гуртової торгівлі. В результаті написання статті доведено, що рівень монополізації протягом останніх років зростає, що в кінцевому випадку може несприятливо вплинути на конкурентоспроможності національних торговельних підприємств. Витіснення малого і середнього бізнесу з ринку може призвести до зростання інфляції та зниження рівня життя, це також може негативно вплинути на розвиток виробничих галузей в Україні.

Одним з результатів дослідження було також те, що динаміка обсягів торгівлі є корельованою з динамікою ВВП, ця тенденція свідчить про доцільність створення умов для розвитку торговельної справи в Україні з акцентом на розширення роздрібною торгівлі, представниками якої можуть бути малі та середні підприємства. До перспектив подальших досліджень слід віднести моделювання рівня конкурентоспроможності товарів з метою її аналізування та прогнозування.

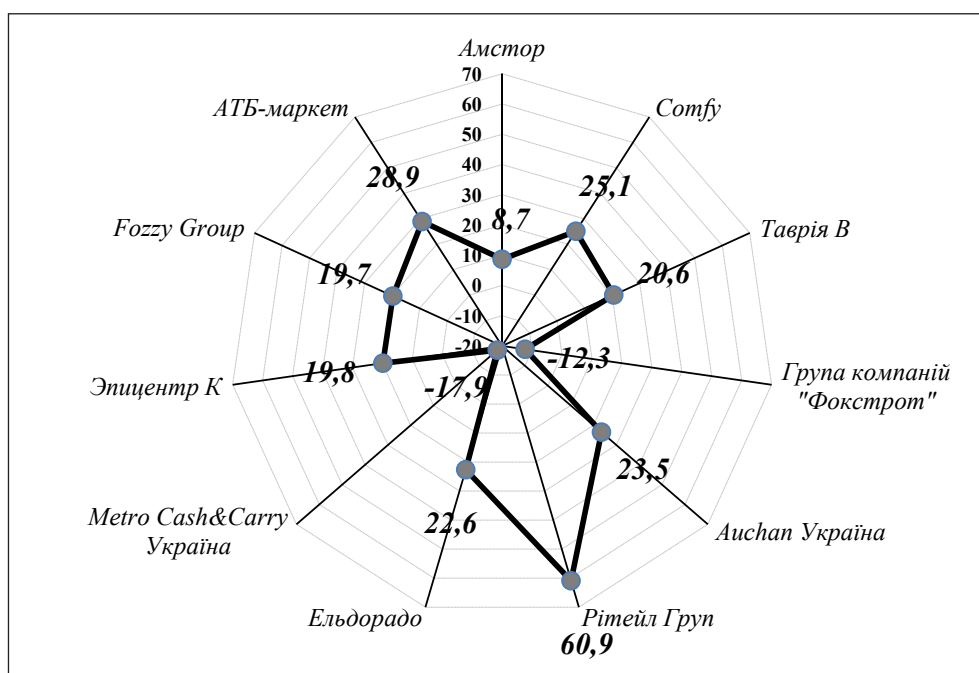


Рис. 4. Значення відносної зміни обсягу реалізації протягом 2013–2014 рр. для компаній-рітейлерів продуктового ринку з найбільшими значеннями виручки у 2014 р., %

Джерело: побудовано на основі [14]

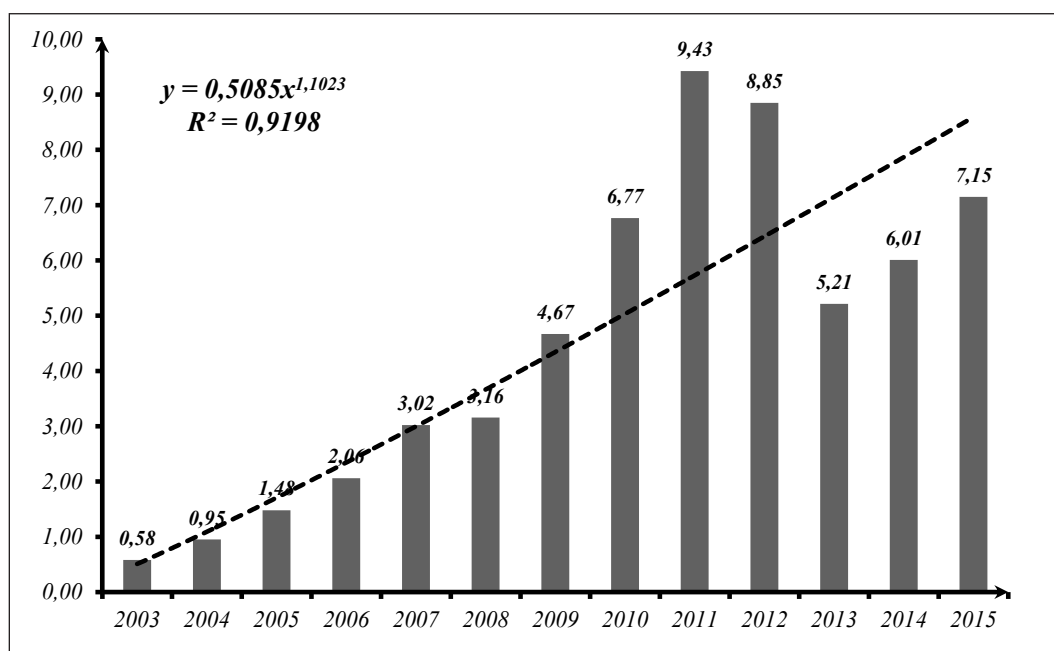


Рис. 5. Динаміка сумарного обсягу реалізації продукції для 27-ми досліджуваних торговельних підприємств-лідерів за даним показником протягом 2002–2015 рр., млрд. дол. США

Джерело: побудовано на основі фінансової звітності таких досліджуваних підприємств, як корпорація «АТБ», ПрАТ «Fozzy Group», мережа магазинів «Епіцентр», ПрАТ «Метро кеш енд Кері Україна», ПАТ «Рітейл Груп», ТзОВ «Ашан Україна Гіпермаркет», група компаній «Фокстрот», ТзОВ «Таврія-В», ТзОВ «Комфі Хаус», група компаній «Амстор», ТзОВ «Еко-маркет», ТзОВ «VARUS», група компаній «NOVUS», ТзОВ «Фуришет», ПрАТ «Нова лінія», ТзОВ «Караван», ТзОВ «Ева», група компаній «МТІ», ТзОВ «Розетка», ТзОВ «Watson Group», іноземне підприємство «Billa-Україна», група компаній «Алло», ТзОВ «Брокард Україна», ДП «Адідас Україна», ТзОВ «Мегамаркет»

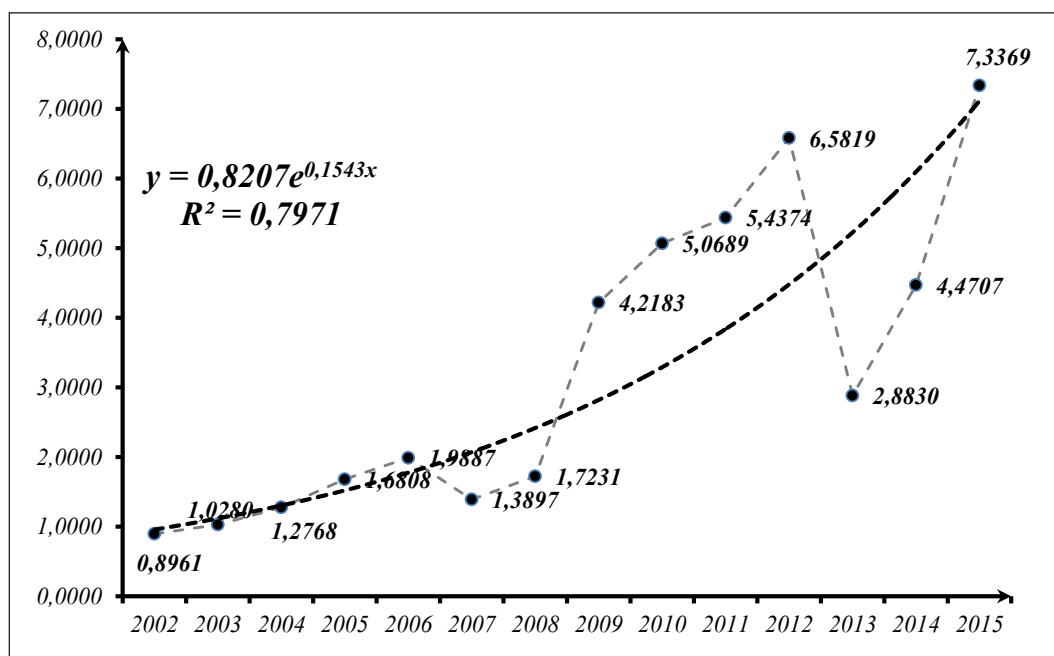


Рис. 6. Динаміка частки обсягу реалізації 27-ми компаній-рітейлерів, що є лідерами за даним показником протягом 2002–2015 рр., %

Джерело: побудовано на основі аналізування даних Світового банку та фінансової звітності таких підприємств, як корпорація «АТБ», ПрАТ «Fozzy Group», мережа магазинів «Епіцентр», ПрАТ «Метро кеш енд Кері Україна», ПАТ «Рітейл Груп», ТзОВ «Ашан Україна Гіпермаркет», група компаній «Фокстрот», ТзОВ «Таврія-В», ТзОВ «Комфі Хаус», група компаній «Амстор», ТзОВ «Еко-маркет», ТзОВ «VARUS», група компаній «NOVUS», ТзОВ «Фуришет», ПрАТ «Нова лінія», ТзОВ «Караван», ТзОВ «Ева», група компаній «МТІ», ТзОВ «Розетка», ТзОВ «Watson Group», іноземне підприємство «Billa-Україна», група компаній «Алло», ТзОВ «Брокард Україна», ДП «Адідас Україна», ТзОВ «Мегамаркет»

Список використаних джерел:

1. Чорна М. Сучасні особливості розвитку роздрібної торгівлі України / М. Чорна // Соціально-економічні аспекти розвитку України в умовах конкурентного середовища : тези доп. всеукр. наук.-практ. конф. – Первомайськ, 2010. – С. 191–192.
2. Исалова М. Формирование эффективной организационной формы функционирования сетевой торговой фирмы / Ф. Мамедова // Транспортное дело России. – 2008. – № 4. – С. 27–35.
3. Языков М. Формализация взаимоотношений субъектов экономической деятельности в сфере розничной торговли / М. Языкова // Вестник непрерывного образования. – 2009. – № 2. – С. 52–64.
4. Берман Б. Розничная торговля: стратегический подход / Б. Берман, Дж.Р. Эванс. – М. : Вильямс, 2003. – 1184 с.
5. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; пер. с англ. ; науч. ред. и авт. пред. Л. Евенко. – М. : Экономика, 2004. – 489 с.
6. Беспятых В. Управление качеством и конкурентоспособностью продукции в АПК : дисс. ... докт. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / В. Беспятых. – Киров, 2000. – 394 с.
7. Попов Е. Услуги образования и рынок / Е. Попов // Российский экономический журнал. – 1992. – № 6. – С. 43–49.
8. Портер М.Е. Конкуренция / М.Е. Портер. – М. : Вильямс, 2005. – 608 с.
9. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Дж. Робинсон. – М. : Прогресс, 1986. – 472 с.
10. Фатхутдинов Р. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 312 с.
11. Чернега О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств / О. Чернега. – Донецьк, 2004. – 53 с.
12. Топ 10 крупнейших украинских продуктовых ритейлеров / Ліга. Бізнес [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://biz.liga.net/all/fmcg/stati/2740497-top-10-krupneyshikh-ukrainskikh-produktovykh-riteylerov-.htm>
13. Майбутній антирекорд: рейтинг ефективності рітейлерів-2015 / Інтернет-портал видання “Forbes Україна” [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://forbes.net.ua/ua/magazine/forbes/1408358-majbutnij-antirekord-rejting-efektivnosti-ritejleriv-2015>
14. Топ-10 FMCG-ритейлерів України / Інтернет-портал видання “Forbes Україна” [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://forbes.net.ua/ua/magazine/forbes/1408358-majbutnij-antirekord-rejting-efektivnosti-ritejleriv-2015>.
15. Найбільші українські торговельні мережі звинуватили у змові підвищити ціни / Gazeta.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://gazeta.ua/articles/economics/_najbilshi-ukrayinski-torgovelni-merezhi-zvinuvatili-u-zmovi-pidvischiti-cini/516367
16. Крупнейшие ритейлеры Украины по версии Forbes / Retail Community [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://retail-community.com.ua/news/menedjment/289-krupneyshie-riteyleryi-ukrainyi-po-versii-forbes>
17. Банк даних для України / Світовий Банк [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://api.worldbank.org/v2/en/country/UKR?downloadformat=excel>

Аннотация. В статье проанализированы научные литературные источники на предмет анализа конкурентоспособности торговых предприятий-ритейлеров Украины. Проведен анализ сферы оптовой торговли в Украине. Определено, что динамика объемов торговли является высоко коррелированной с динамикой ВВП, что свидетельствует о весомости сферы торговли для развития отечественной экономики. Выявлено что в течение последних лет в сфере торговли в Украине усиливаются процессы монополизации.

Ключевые слова: конкурентоспособность, товар, конкурентоспособность товаров, торговля, ритейлер, монополизация.

Summary. Has been analyzed science literature in the field of competitiveness analysis for retail enterprises in Ukraine in the article. The analysis of retail enterprises in Ukraine has been conducted. High correlation between development dynamics and dynamics of GDP was revealed. It is a foundation for assumptions about big importance of retail industry for economic development in Ukraine. Increasing of monopoly processes in retail industry in Ukraine was revealed.

Key words: competitiveness, product competitiveness of goods, trade, retailer, monopolization.

Білик В.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та економічної безпеки
Черкаського національного університету
імені Богдана Хмельницького*

Bilik V. V.

*PhD, Associate Professor,
Management and Economic Department
Cherkasy National University named after Bogdan Khmelnytsky*

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ПІДПРИЄМНИЦТВА З ПОЗИЦІЙ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

EVALUATION OF INVESTMENT OPPORTUNITIES OF BUSINESS VIEWPOINT OF ECONOMIC SECURITY

Анотація. У статті проведено розмежування понять інвестиційних можливостей та інвестиційної привабливості, визначено порядок їх оцінки з позиції забезпечення економічної безпеки підприємницької діяльності. В результаті дослідження факторів інвестиційних можливостей, економічної безпеки та інноваційного потенціалу сформовано методику оцінки доцільності впровадження інвестиційного проекту з позиції об'єкта та суб'єкта такої діяльності. В ході аналізу факторів забезпечення економічної безпеки підприємства, інноваційного потенціалу та інвестиційних можливостей виокремлено спільні їх блоки як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі, що стали підґрунтям розробки відповідних методологій оцінки. При цьому методика оцінки інвестиційного потенціалу та інвестиційних можливостей підприємства за умови, що воно не виступає одночасно і об'єктом, і суб'єктом інвестиційного процесу, буде абсолютно різною. На підставі даних алгоритмів стає можливою розробка комплексної моделі діагностики рівня інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства в контексті забезпечення його економічної безпеки.

Ключові слова: інновації, інвестиції, капітальні вкладення, основний капітал, економічна безпека.

Вступ та постановка проблеми. Інноваційно-інвестиційний розвиток підприємства передбачає залучення додаткового капіталу або реінвестування власного прибутку в новітні розробки або обладнання. Основним джерелом фінансування інновацій виступають власні кошти підприємств. Тобто виробники нових видів продукції несуть суттєві витрати на розробку та впровадження нових видів продукції, що викликає зростання її собівартості, а також інвестують частину отриманого прибутку. Відповідно, вартість інноваційних проектів для самого підприємства стає дуже високою, а термін окупності вкладень зростає. Постає потреба у пошуках додаткових інвестицій. Будь-яке залучення коштів може негативно вплинути на рівень економічної безпеки підприємницької діяльності, відповідно, пошук оптимальних способів оцінки інвестиційної діяльності з позиції забезпечення економічної безпеки набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інноваційно-інвестиційного розвитку економіки останнім часом все частіше висвітлюються вітчизняними науковцями, зокрема в працях О.Й. Вівчара, В.М. Гейця, М.П. Денисенко, Н.В. Краснокутської, Т.О. Скрипка, І.В. Юхновського. Аналізу питань економічної безпеки в різні періоди приділяли увагу А.В. Абоютіна, О.В. Коваленко, І.В. Лобас, В.Г. Семінова, Н.С. Скоробогатова, В.Г. Щербак.

В сучасній літературі не спостерігається єдності наукової думки щодо методики оцінки інвестиційних можливостей підприємств, аналізу факторів економічної безпеки, особливо в умовах турбулентності економіки.

Метою роботи є аналіз сутності понять інвестиційних можливостей та потенціалу в контексті інноваційного розвитку із забезпеченням належного рівня економічної безпеки.

Результати дослідження. Нормами Закону України «Про інвестиційну діяльність» інвесторам надано низку прав та повноважень щодо об'єкта інвестування. Зокрема, за

рішенням інвестора права володіння, користування і розпорядження інвестиціями, а також результатами їх здійснення можуть бути передані іншим громадянам та юридичним особам у порядку, встановленому законом. Також інвестор має право володіти, користуватися і розпоряджатися об'єктами та результатами інвестицій, включаючи реінвестиції та торговельні операції на території України, відповідно до законодавчих актів України [1]. Відповідно, підприємство, що виступає об'єктом інвестування, може втратити авторські та суміжні права на винаходи та розробки, якщо інше не передбачено договором. Окрім цього, однією з поширених форм зовнішнього інвестування є участь у капіталі, тобто передача частки права власності на юридичну особу.

Таким чином, для підприємства, що прагне інноваційного розвитку та потребує залучення додаткового капіталу, залучення прямих інвестицій втрачає свою цінність у зв'язку із загрозою втрати частки прибутку. Саме цим, на нашу думку, пояснюється значна частка самофінансування підприємств. Низькою також залишається частка кредитів банків та позик (лише 8,1%). Причинами небажання залучати позикові кошти у розвиток підприємств в Україні, на нашу думку, є як невідповідні кредитні умови, так і втрата показників фінансової стійкості та стабільності, а також, відповідно, інвестиційної привабливості та економічної безпеки.

Забезпечення стану економічної безпеки досягається шляхом мінімізації впливу негативних факторів розвитку підприємства та має на меті забезпечення фінансової стабільності суб'єкта господарювання у поєднанні із технічним та інноваційним його розвитком. Будь-яка методика оцінки стану економічної безпеки обов'язково включає в себе аналіз показників фінансової автономії підприємства та рівня його технічного розвитку. Таким чином, можна зробити висновок про обернений вплив залучення зовнішніх інвестицій в інноваційний розвиток та безпо-

середнього впровадження ноу-хау у виробничі процеси на рівень економічної безпеки підприємства.

Відповідно, в контексті залучення зовнішніх інвестицій в інноваційну діяльність підприємства під час оцінювання його економічної безпеки необхідно розглядати не лише обсяг і динаміку зобов'язань підприємства, але й напрям розміщення залучених коштів. За умови, що довгострокові позики спрямовано підприємством на впровадження технічних інновацій або проведення власних розробок, показники фінансової автономії або структури пасивів підприємства, що розраховуються під час оцінювання кількісного показника економічної безпеки, на нашу думку, повинні бути зважені на відповідний коефіцієнт, який здатен послабити вплив обсягу зобов'язань на загальний результат.

Оцінка інвестиційних можливостей підприємства та рівня його економічної безпеки тісно взаємопов'язані між собою та мають низку спільних ознак. Зокрема, зовнішні фактори впливу, на нашу думку, є загалом аналогічними. Узагальнюючи окреслені фактори зовнішнього впливу на інвестиційну привабливість, інноваційну перспективність та рівень економічної безпеки, можемо виявити ті з них, що є спільними для означених характеристик підприємства (рис. 1).



Рис. 1. Спільні зовнішні фактори формування рівня економічної безпеки, інноваційного потенціалу та інвестиційної привабливості підприємства

Джерело: складено автором

На цьому рисунку нами продемонстровано зони взаємного впливу зовнішніх факторів за різними ознаками.

Зокрема, до першої зони (формування інноваційно-інвестиційної привабливості) нами віднесено кадровий та науковий потенціал регіону, а також його політичну стабільність та культурний розвиток.

До другої зони (формування інвестиційної привабливості за нарощення рівня економічної безпеки) нами віднесено податкову систему країни, нормативно-інституційне державне регулювання та економічну ситуацію регіону чи країни.

До третьої зони (формування інвестиційної перспективності підприємства в контексті нарощення рівня економічної безпеки) нами віднесено розвиток кредитно-фінансового ринку та інформаційного забезпечення (доступності інформації).

До четвертої зони, найбажанішої (формування інноваційно-інвестиційного розвитку в контексті нарощенні рівня економічної безпеки), нами віднесено:

- розвиток інфраструктури регіону (країни);
- геополітичне середовище (доступні природні ресурси та транспортні артерії);
- контрагентне середовище (наявність постачальників необхідних ресурсів при оптимальних цінах та потенційному ринку збуту);
- конкурентне середовище.

Названі зовнішні фактори, що розмежовані нами, не є достатніми для прийняття управлінського рішення, але є визначальними та необхідними.

За таким самим принципом проведено розподіл внутрішніх факторів підприємства:

- 1 зона: розвиток власної інфраструктури виробництва та кадровий і технічний потенціал;
- 2 зона: прибутковість підприємства;
- 3 зона: наукоємність та трудомісткість наявної продукції як ресурс впровадження нових її видів;
- 4 зона: фінансова стійкість підприємства.

Під час здійснення оцінки інвестиційних можливостей підприємства варто чітко розмежовувати поняття інвестиційного потенціалу підприємства як процесу, в якому підприємство виступає як об'єкт інвестування, та безпосередніх інвестиційних можливостей як процесу, в якому підприємство виступає суб'єктом інвестиційної діяльності.

Отже, більшість науковців розглядає інвестиційний потенціал як сукупність ресурсів або здатність досягти бажаного інвестиційного результату. При цьому поняття інвестиційних можливостей ототожнюється із категорією інвестиційного потенціалу.

На нашу думку, інвестиційний потенціал варто розглядати з позиції підприємства, що є об'єктом інвестування, і визначати як здатність суб'єкта господарювання досягти бажаного інвестиційного результату. З такої позиції інвестиційний потенціал підприємства повинен оцінюватись шляхом розгляду факторів здатності цього підприємства до модернізації, переоснащення, проведення наукових або технічних розробок, впровадження нових видів продукції за умови залучення додаткових джерел фінансування даних робіт.

Тоді інвестиційні можливості підприємства варто розглядати з позиції підприємства, що є суб'єктом інвестиційної діяльності, і визначати як здатність суб'єкта господарювання використати частку наявних ресурсів, зокрема прибутку, для інвестиційної діяльності. З такої позиції інвестиційні можливості підприємства повинні оцінюватись шляхом виокремлення вільних ресурсів та напрямів їх ефективного розміщення. Тобто інвестиційні можливості – це здатність ефективно генерувати інвестиції, а потенціал – здатність ефективно їх поглинати. При цьому як виділення частки ресурсів для інвестиційної діяльності, так і їх залучення у формі зобов'язань або частки капіталу безпосередньо впливають на рівень економічної безпеки підприємства шляхом зниження кількісної його оцінки.

Узагальнено цей підхід на рис. 2.

Як уже зазначалося, як виведення коштів за межі підприємства (відповідно, у формі інвестиційних можливостей), так і залучення коштів (відповідно, для задоволення інвестиційного потенціалу) можуть вплинути на рівень економічної безпеки в бік зниження оцінки його рівня.

Отже, з позиції економічної безпеки оптимальною буде ситуація, коли інвестиційний потенціал та можливості підприємства співпадають.

Проте на практиці підприємства часто повинні залучати кошти із зовнішніх джерел або, навпаки, розмішувати тимчасово вільні кошти за межами підприємства. Окрім цього, необхідно зважати на кількісний та якісний

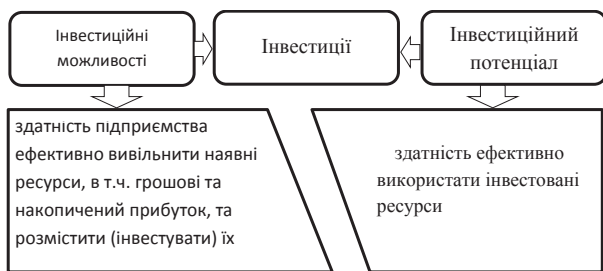


Рис. 2. Розмежування понять «інвестиційні можливості» та «інвестиційний потенціал»

Джерело: складено автором

вимір інвестиційних характеристик. Звичайно, кожен з них можна привести до грошового вимірника, але більш ефективним, на нашу думку, є інвестування шляхом прямого розміщення наявних ресурсів у фактичній формі.

Методика оцінки інвестиційного потенціалу та інвестиційних можливостей підприємства за умови, що воно не виступає одночасно і об'єктом і суб'єктом інвестиційного процесу, буде абсолютно різною.

Оцінка інвестиційних можливостей підприємства, на нашу думку, включає в себе такі етапи:

1) оцінка ефективності використання наявних ресурсів з метою виявлення резервів провадження інвестиційної діяльності;

2) оцінка обсягу та структури ресурсів інвестування з метою вибору оптимального інвестиційного проекту, включаючи розрахунок очікуваного результату;

3) оцінка впливу інвестиційного процесу на рівень економічної безпеки суб'єкта інвестування.

Методика реалізації даних етапів ґрунтується на класичних прийомах економічного, фінансового, стратегічного та проектного аналізу, а також має суттєву галузеву специфіку. Для промислового підприємства, що прагне спрямувати вивільнені ресурси в інвестиційну діяльність, виглядатиме вона таким чином.

1) На першому етапі проводиться внутрішня діагностика ефективності використання основних засобів, рентабельності окремих видів продукції, використання прибутку та тимчасово вільних коштів. В результаті визначаються обсяг інвестиційних можливостей та їх форма (земля, капітал, інші ресурси).

2) На другому етапі відбувається відбір інвестиційного проекту та об'єкта інвестування. На даному етапі варто оцінити поточну та майбутню вартість інвестицій, термін її окупності та прибутковість. Необхідно зважити

досяжність та доцільність інвестицій у прямій формі та обрати спосіб участі в капіталі, а також оцінити ризикованість проекту. При цьому, на нашу думку, інноваційне інвестування варто сприймати як венчурне.

3) На третьому етапі варто оцінити, яким чином виведення частини ресурсів вплине на показники фінансово-майнового стану та перспективність діяльності суб'єкта інвестування у поєднанні з ефективністю здійсненої інвестиції в контексті рівня економічної безпеки підприємства.

Отже, найбільш повне уявлення про інвестиційний потенціал підприємства можна отримати, поєднавши наявні підходи у формі відповідних етапів (рис. 3).

Відповідно до проаналізованих наявних методів (табл. 1) стає можливою розробка алгоритму оцінки інформації щодо інвестиційної привабливості інновації. Розробка алгоритму є процесом систематизації виокремлених методів та трансформації їх у покроковий механізм, що стане підґрунтям для прийняття управлінського рішення.

При цьому кожна інновація за своєю природою є індивідуальною та неповторною, відповідно, і алгоритм оцінки може носити лише загальні універсальні риси, а технологічні – різноманітні компоненти. Цей процес охоплює типові етапи: збір інформації, зокрема щодо фінансово-майнового стану і прибутковості суб'єкта інвестування та його середовища, перспективності інновації; обробку інформації, зокрема групування отриманих даних та визначення і розрахунок необхідних техніко-економічних параметрів оцінки; узагальнення результатів, зокрема їх систематизацію та прийняття відповідного рішення. При цьому важливим компонентом обробки інформації є визначення необхідних показників та параметричних меж їх оцінки і суттєвості відповідно до техніко-економічних характеристик інновації.

Таким чином, сформовано системний підхід до оцінки інвестиційної привабливості проекту в контексті збереження рівня економічної безпеки суб'єкта та об'єкта інвестиційно-інноваційного процесу.

Висновки. Отже, в ході проведеного дослідження напрямів інноваційної активності підприємств України виявлено, що основним напрямом її реалізації є придбання нових машин і обладнання. Науковий та науково-технічний потенціал інституцій та кадрового забезпечення за останні 10 років невпинно скорочується, частка розробок у ВВП станом на 2015 рік становить лише 1,4%.

В ході аналізу факторів забезпечення економічної безпеки підприємства, інноваційного потенціалу та інвестиційних можливостей виокремлено спільні їх блоки як у

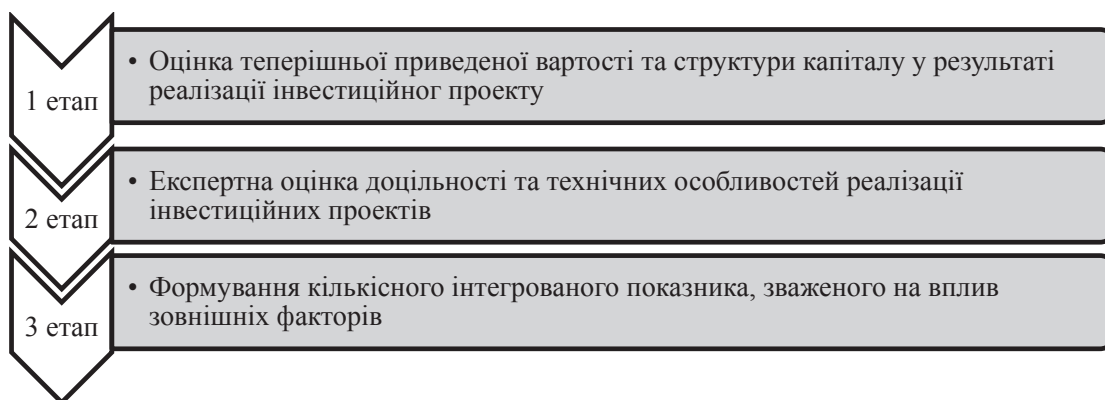


Рис. 3. Методика оцінки інвестиційного потенціалу підприємства

Джерело: складено автором

Методи оцінки ефективності інноваційної діяльності

Метод	Змістове відображення
Від загального до часткового	Здійснення оцінки ефективності інноваційної діяльності як комплексної категорії в розрізі оцінки кожної зі складових.
Від попередньої до загальної оцінки	Формалізація результатів оцінки ефективності інноваційної діяльності, які здійснюються на етапі прийняття рішення про впровадження інноваційної діяльності та на кінцевому етапі комерціалізації результатів.
Сполучення статичних та динамічних оцінок	Відображення результатів оцінки як на етапі впровадження, так і з урахуванням її розвитку на ринку.
Сполучення кількісних та якісних оцінок	На думку авторів, базовими видами ефективності є економічна, соціальна, екологічна та технологічна ефективності, які характеризуються рядом показників, що вимірюються як кількісно, так і якісно. Тому оцінка повинна містити в собі оптимальність параметрів, які б узгоджували ці показники.
Врахування фактору часу	Здійснення оцінки з урахуванням динамічності оточуючого середовища впродовж життєвого циклу інновації та теорії вартості грошей в часі.

Джерело: [8]

зовнішньому, так і внутрішньому середовищі, що стали підґрунтям розробки відповідних методологій оцінки. З метою уникнення категорійних колізій обґрунтовано розмежування понять інвестиційних можливостей, інвестиційного потенціалу та інвестиційної привабливості.

В результаті окреслення усіх факторів формування інноваційно-інвестиційної привабливості проектів та

підприємницької діяльності й теоретичних особливостей сформовано методологію та алгоритми оцінки інвестиційних можливостей, інвестиційного потенціалу та інвестиційної привабливості. На підставі цих алгоритмів стає можливою розробка комплексної моделі діагностики рівня інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства в контексті забезпечення його економічної безпеки.

Список використаних джерел:

1. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18 вересня 1991 року № 1560-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua
2. Про інноваційну діяльність : Закон України від 4 липня 2002 року № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua
3. BDO IBC Overall ranking [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bdo-ibc.com/index/global-comparison/overall-index>
4. Дідух С.М. Принципи побудови системи оцінки інвестиційного потенціалу підприємств / С.М. Дідух // Ефективна економіка. – 2009. – № 3. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=48>
5. Політика економічного прагматизму / Інститут суспільно-економічних досліджень. – К., 2016. – 118 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ises.org.ua/uploads/pdf/NEPmini_ua.pdf
6. Стан інвестиційної діяльності в Україні. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Стан інвестиційної діяльності в Україні](http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Стан%20інвестиційної%20діяльності%20в%20Україні).
7. Статистична інформація Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Чорна М.В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємств : [монографія] / М.В. Чорна, С.В. Глухова. – Х. : ХДУХТ, 2012. – 210 с.
9. Щербатюк О.М. Дефініція «інвестиційний потенціал підприємства»: сутність та відмінності / О.М. Щербатюк // Ефективна економіка. – 2011. – № 11. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=773>

Анотация. В статье проведено разграничение понятий инвестиционных возможностей и инвестиционной привлекательности, определен порядок их оценки с точки зрения обеспечения экономической безопасности предпринимательской деятельности. В результате исследования факторов инвестиционных возможностей, экономической безопасности и инновационного потенциала сформирована методика оценки целесообразности внедрения инвестиционного проекта с позиции объекта и субъекта такой деятельности. В ходе анализа факторов обеспечения экономической безопасности предприятия, инновационного потенциала и инвестиционных возможностей выделены общие их блоки как во внешней, так и во внутренней среде, которые стали основой разработки соответствующих методологий оценки. При этом методика оценки инвестиционного потенциала и инвестиционных возможностей предприятия при условии, что оно не выступает одновременно и объектом, и субъектом инвестиционного процесса, будет совершенно разной. На основании данных алгоритмов становится возможной разработка комплексной модели диагностики уровня инновационно-инвестиционной деятельности предприятия в контексте обеспечения его экономической безопасности.

Ключевые слова: инновации, инвестиции, капитальные вложения, основной капитал, экономическая безопасность.

Summary. In the article the distinction between investment opportunities and investment attractiveness, a procedure for their assessment of the position of economic security of business activities. The study factors of investment opportunities, economic security and formed innovative potential methodology for assessing implementation feasibility of the project with the position of the object and the subject of such activities. During the analysis of the factors ensuring economic security, innovative potential and investment opportunities are allocated to the joint units both in the external and internal environment, which became the basis for the development of appropriate valuation methodologies. Thus, the method of estimation of investment potential and investment opportunities of the company, provided that it does not act as both object and subject of the investment process will be completely different. Based on these algorithms is possible to develop an integrated diagnostic model of innovation and investment of the company in the context of its economic security.

Key words: innovations, investments, capital investments, capital, economic security.

Благодир Л.М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту, маркетингу та економіки
Вінницького національного технічного університету*

Петрик В.І.

*студентка
Вінницького національного технічного університету*

Прийн І.-М.О.

*студентка
Вінницького національного технічного університету*

Blagodyr L.M.

*Candidate of Economic Science,
Assistant Professor of Management, Marketing and Economics Department
Vinnitsya National Technical University*

Petryk V.I.

*Student
Vinnytsia National Technical University*

Pryn I.-M.O.

*Student
Vinnytsia National Technical University*

КОНЦЕПЦІЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІРМИ В ДОСЛІДЖЕННЯХ ЗАХІДНИХ НАУКОВЦІВ

FIRM PERFORMANCE CONCEPT IN THE MODERN FOREIGN STUDIES

Анотація. У статті йдеться про теоретичні засади тлумачення ефективності як економічної категорії на сучасному етапі. Встановлено, що в західних економічних дослідженнях ефективність постає як комплексна категорія, об'єднуючи в собі концепції економічності, продуктивності, результативності. А продуктивність поділяється на сукупну факторну продуктивність, мультифакторну продуктивність, часткову факторну продуктивність. Зокрема, авторами проаналізовано концепції ефективності функціонування підприємства, представлені в дослідженнях провідних західних науковців, наприклад, в рамках теорії організації. З урахуванням здобутків сучасної економічної науки запропоновано авторське тлумачення категорії «ефективність функціонування підприємства».

Ключові слова: ефективність, продуктивність, економічність, результативність, ефективність функціонування підприємства.

Вступ та постановка проблеми. Передумовою успішного функціонування і розвитку підприємства є визначення і оцінка його ефективності. Необхідність досліджень в галузі оцінки ефективності діяльності підприємства зумовлена обмеженістю економічних ресурсів, а також бажанням суб'єктів господарювання отримати максимальний ефект за умови найнижчих витрат. Для визначення сутності категорії «ефективність функціонування підприємства» необхідно уточнити зміст економічної категорії «ефективність», а також вимоги, які висуваються до її критеріїв і показників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Потреба відображення результатів функціонування виробничих сил в певній системі виробничих відносин виникла з розвитку суспільного виробництва. Тому вважають, що термін «ефективність» вперше з'явився саме в економічних дослідженнях.

Фундаментальні здобутки у сфері теоретичного обґрунтування ефективності економічних систем представлені в роботах В. Петті [1] і Ф. Кене [2], А. Сміта [3], Д. Рікардо і К. Маркса [4, с. 465] та інших вчених.

На думку Т. Котарбінського [5], в рамках прагматології (тобто теорії ефективної організації діяльності) термін «ефективність» вже наприкінці XIX ст. втратив своє

чисто економічне значення і використовується для оцінки різних видів людської діяльності. Це означає, що в змісті поняття «ефективність» одночасно відображається співвідношення між різними характеристиками людської діяльності, а саме між результатом і витратами (економічність, яка за змістом є близькою до поняття економічної ефективності), результатом і цілями (цільова ефективність), результатом і потребами (потребнісна ефективність), результатом і цінностями (ціннісна ефективність).

Як показав аналіз англійської літератури, західні науковці [6–13] на сучасному етапі для окреслення результативності господарювання використовують терміни “productivity”, “efficiency”, “effectiveness”, “performance” (рис. 1).

Отже, продуктивність є комплексною категорією, яка об'єднує економічність (efficiency) і результативність (effectiveness). Водночас для подолання проблеми різномірності результатів і ресурсів під час визначення продуктивності, згідно з дослідженням [6, с. 38], виділяють сукупну (загальну) продуктивність факторів виробництва (total factor productivity), багатфакторну продуктивність (multifactor productivity), часткову продуктивність факторів виробництва (partial factor productivity) (рис. 2).

С. Танген [6, с. 37] проаналізував усе різноманіття визначень ефективності, наведених в працях західних

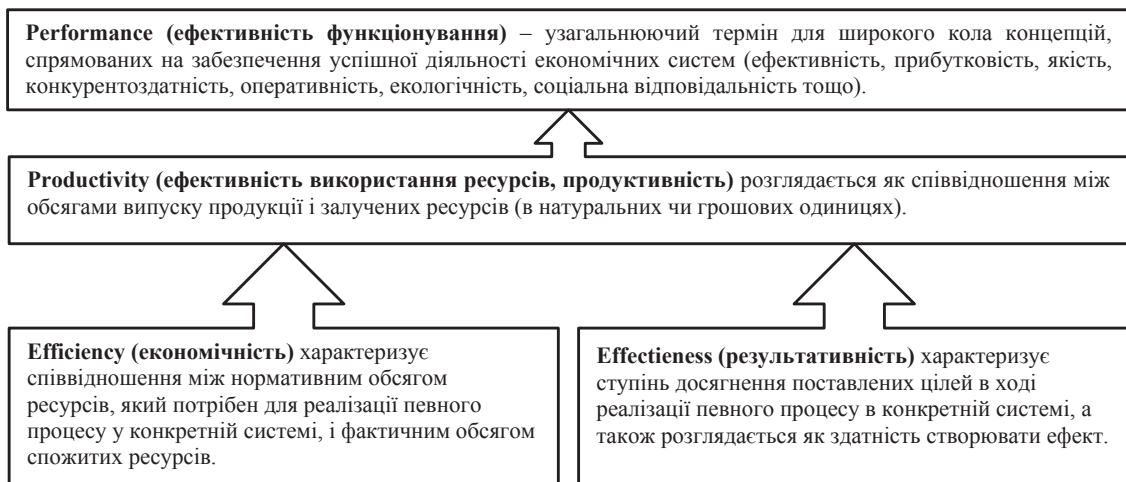


Рис. 1. Економічна категорія ефективності в дослідженнях західних науковців

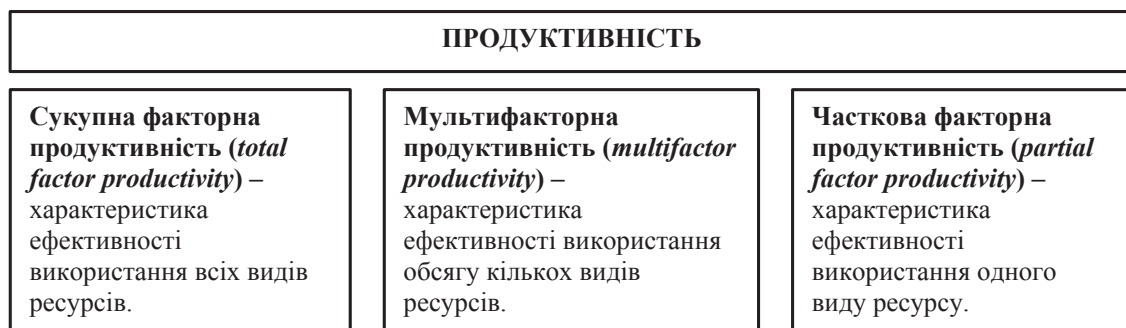


Рис. 2. Види продуктивності

науковців, і виділив такі концепції ефективності: 1) технологічна (співвідношення між обсягом випуску і показниками витрат ресурсів); 2) технічна (інженерна) (співвідношення між фактично отриманими результатами і потенційно можливими результатами); 3) економічна (оптимальність розміщення ресурсів).

Водночас найбільші відмінності щодо змісту категорії ефективності пов'язані зі станом економічної системи (рівноважна, нерівноважна, трансформаційна). Тривалий час категорія ефективності досліджувалась переважно в рамках уявлень про рівноважні системи відповідно до концепції загальної економічної рівноваги Л. Вальраса [16–18] та ідеї В. Парето [18] про тотожність умов досягнення загальної рівноваги умовам максимальної ефективності в економіці. При цьому зміст категорії «ефективність» зводився до поняття рівноваги, а проблема підвищення ефективності господарювання, відповідно, – до пошуку умов досягнення системою стану загальної рівноваги. Надалі ідеї Л. Вальраса й В. Парето отримали розвиток в роботах, зокрема, Дж. фон Неймана [19], К. Ерроу [20], Ж. Дебре [21], О. Ланге [22], присвячених проблематиці існування власне рівноваги, а також взаємозв'язку загальної рівноваги із зайнятістю, безробіттям, грошовим обігом, економічним зростанням, ефективністю тощо, в яких розглядалась фактично не реальна економічна система, а її ідеальна модель із дотриманням різних, досить жорстких обмежень і припущень (як, наприклад, заданість функцій корисності, миттєва зміна цін, особливості недосконалої конкуренції). Але згодом стало зрозуміло, що поняття загальної рівноваги і максимальної ефективності є скоріше науковими абстракціями,

а не дійсними характеристиками реальних економічних станів. Гіпотези про єдність механізму ринку, що приводить до загальної рівноваги, і повну раціональність також залишилися недоведеними, адже вони цілком ґрунтуються на теорії раціональної поведінки індивідуума, а це суперечить численним фактам, узагальненим, зокрема, в роботах [23–26].

В умовах ринкової економіки з'ясування змісту ефективності є актуальним з огляду на необхідність вибору критеріїв і показників ефективності, а також, відповідно, шляхів її підвищення на всіх рівнях економіки.

У вітчизняній економічній науці поняття «ефективність» у своєму розвитку пройшло кілька етапів: від ефективності виробництва до ефективності управління. І пов'язано це передусім з тим, що за відсутності ринкових відносин і в умовах домінування державної власності на засоби виробництва діяльність підприємств обмежувалась лише виробництвом, натомість прийняття економічних рішень відбувалось на рівні держави у формі централізованого планування. Наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст. розвиток підприємництва сприяв появі у вітчизняній науці концепції ефективності підприємства (фірми). Як бачимо, відмінності в періодах становлення ринкових відносин сприяли тому, що питання ефективності функціонування підприємства почали розглядатися вітчизняними науковцями дещо пізніше порівняно з їх колегами з іноземних країн, які накопичили вагомий досвід функціонування підприємств (фірм) в умовах ринкової економіки.

Метою роботи є висвітлення напрямів дослідження ефективності функціонування підприємства (фірми) іноземними науковцями.

Результати дослідження. Під час визначення сутності категорії «ефективність функціонування підприємства» як специфічного прояву ефективності необхідно враховувати тип економічної системи, в якій підприємство функціонує, цільове спрямування виробництва, особливості факторів і результатів виробництва, притаманних підприємству як ієрархічній системі, а також структуру суспільних потреб, ступінь задоволення їх підприємством, рівень корисності виготовленого продукту тощо.

Аналіз англійської літератури [6; 7; 14; 22; 27; 28] дав змогу виділити такі терміни, які зазвичай використовуються для позначення результативності функціонування підприємства в економічних дослідженнях, а також у дослідженнях з теорії організації (рис. 3).

Дослідження ефективності функціонування підприємства західними науковцями в рамках теорії організації передбачають такі напрями [29]: 1) економічний (ґрунтується на визначенні ефективності як співвідношення між витратами і результатами, сформульованому представниками неокласичної школи політекономії в кінці XIX ст., за яким кінцевою метою функціонування підприємства є отримання і максимізація ним прибутку; 2) соціологічний, за яким комерційна організація є колективним соціальним суб'єктом і займається суспільно орієнтованою діяльністю.

Сучасні погляди на ефективність підприємства в руслі теорії організації в західній економічній науці пов'язані з роботами П. Друкера [30], який відокремлює власне економічне поняття ефективності через співвідношення витрат ресурсів і результатів, отриманих від їх використання (результативність), від соціально-економічної категорії, яка відображає вплив способів організації праці на підприємствах на рівень досягнутих ними результатів (власне ефективність).

Ідеї П. Друкера знайшли своє відображення у деяких сучасних західних моделях ефективності організації, представлених у роботах Р. Квіна і Дж. Рорбаха [22], К. Кемерона [27], Р. Квіна і К. Кемерона [28], Дж. Канінгема [31], Л. Харольда і Дж. Пері [32] (табл. 1).

Описані підходи до визначення ефективності підприємства ґрунтуються на базових моделях організації, а тому відсутність єдиної теорії організації не дає змогу дати однозначного визначення категорії «ефективність функціонування підприємства». Найбільш поширеними підходами є цільовий, системний, а також підходи зацікавлених сторін і конкуруючих цінностей.

Головним обмеженням цільового підходу є те, що підприємство як організація має цілий набір довгострокових і короткострокових цілей. При цьому цілі, які підприємство декларує, не завжди збігаються з його реальними цілями.

Системний підхід більшою мірою орієнтований на засоби досягнення ефективності, а не власне ефективність підприємства.

Головним обмеженням підходу зацікавлених сторін є те, що з огляду на мінливість зовнішнього середовища підприємства, досить важко виділити усі групи зацікавлених сторін, а також обрати об'єктивний критерій, за яким можна оцінити ступінь їх важливості для підприємства. Підхід конкуруючих цінностей передбачає відсутність єдиного критерію ефективності через те, що люди в рамках організації мають різні цілі, виходячи з особистісних цінностей, переваг й інтересів, а тому часто не можуть досягти консенсусу щодо того, яка ціль є важливішою.

К. Кемерон дійшов висновку [27, с. 541], що проблема ефективності підприємства більшою мірою має прикладний характер, ніж теоретичний, оскільки ключовим моментом під час визначення ефективності є зіставлення

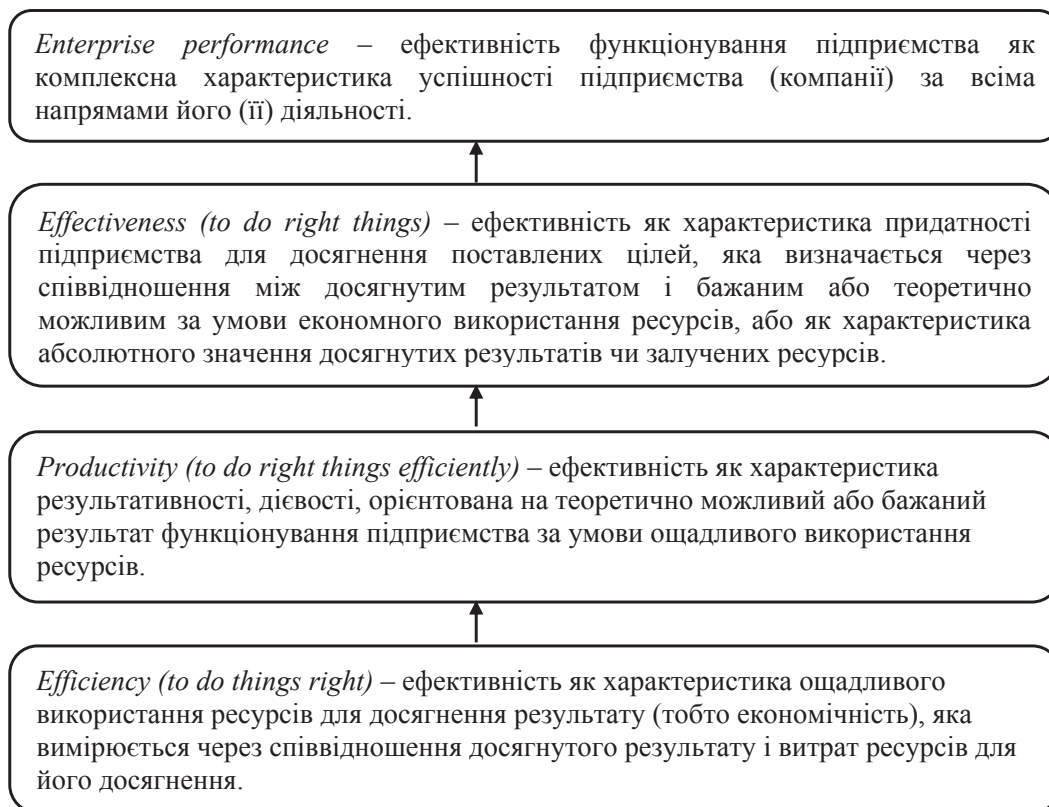


Рис. 3. Ефективність функціонування підприємства в дослідженнях західних науковців

Підходи до визначення сутності ефективності підприємства в рамках теорії організації

Підхід до визначення ефективності	Зміст підходу	Коли застосовується
Цільова модель [22; 27]	Здатність підприємства досягати поставлених цілей	За умови чіткої формалізації поставлених цілей
Системна модель [22; 31]	Здатність підприємства виживати в мінливому середовищі або використовувати зовнішнє середовище для придбання рідкісних і цінних благ для досягнення своїх цілей	За умови існування чіткого зв'язку між затратами ресурсів і функціонуванням підприємства
Модель внутрішньої цілісності [31]	Здатність підприємства забезпечувати узгодженість внутрішніх процесів, задоволеність працівників і впливати на зовнішнє середовище	За умови існування чіткого зв'язку між внутрішніми процесами і функціонуванням підприємства
Модель стратегічних груп інтересів [28]	Здатність підприємства задовольняти інтереси всіх груп внутрішніх і зовнішніх зацікавлених сторін підприємства	Зацікавлені сторони мають суттєвий вплив на організацію, і вона вимушена реагувати на їх вимоги
Модель конкуруючих цінностей [28]	Здатність підприємства збалансовувати конкуруючі цінності (інтеграція – диференціація; орієнтація на внутрішнє середовище – орієнтація на зовнішнє середовище; засоби – результати) і цілі в своїй діяльності	Підприємство не має однозначних чітких критеріїв ефективності або зацікавлено в зміні критеріїв ефективності з плином часу
Модель на основі недоліків [22]	Відсутність на підприємстві недоліків, ознак неефективності	Підприємство не має однозначних чітких критеріїв ефективності або потребує стратегій вдосконалення
Модель еталону [33]	Ефективність функціонування підприємства як ступінь відповідності еталону	Наявність підприємства-еталону або підприємств-еталонів
Модель парадоксу [27]	Ефективність є парадоксальним явищем, яке виявляється через здатність організації поєднувати взаємовиключні характеристики (гнучкість і жорстка централізація; стабільність й інноваційність)	Підприємство функціонує в мінливому конкурентному середовищі, етап життєвого циклу може бути чітко ідентифікованим

конкретної моделі ефективності з умовами ситуації, яка існує на підприємстві в кожен конкретний момент часу. Таким чином, зміст категорії «ефективність функціонування підприємства» залежить від контексту її розгляду.

Крім того, в рамках концепцій, що розглядають вплив макросередовища на функціонування і розвиток організації (наприклад, неінституціональна теорія), поняття «ефективність» диференціюється залежно від рівня аналізу, наприклад, технічна ефективність є ефективністю мікрорівня, тоді як ефективність підприємства на макрорівні залежить від того, чи досягаються в ході його функціонування значимі інституційні цілі [34, с. 113].

Як свідчить аналіз літератури [35–37], зміст підходів до визначення категорії «ефективність функціонування підприємства» не зводиться тільки до тих економічних параметрів, які відображають економічність виробництва через співвідношення обсягу випуску і відповідних витрат або результативність, а включає також різноманітні характеристики взаємин із зовнішнім середовищем, наприклад, виконання зобов'язань, адаптивність, взаємодія з конкурентами, наявність зовнішніх негативних і позитивних впливів. Таким чином, уточнення змісту категорії «ефективність функціонування підприємства» досі триває.

В контексті запропонованої дискусії слід зазначити, що на сучасному етапі розвитку ринкової економіки в постіндустріальних країнах змінюється глобальна цільова функція виробництва, яка характеризує не кількість виготовлених екземплярів, а кількість різних «сутностей», тобто якісно різних економічних благ; вимірниками залучених у виробництво факторів виступають не кількісні, а якісні характеристики ресурсів (тобто наявність певних,

якісно унікальних елементів ресурсних благ). Так, одним з найважливіших ресурсів стає інформація, яка стосується технології чи організації виробництва і постає як результат інтелектуальної праці. У зв'язку з переосмисленням ролі підприємства у суспільстві, зокрема усвідомлення його інституціональної ролі як суб'єкта концентрації і відтворення ресурсів, формування майбутніх потреб і тенденцій, виникає необхідність розглядати, окрім технологічної й економічної, також інституціональну ефективність підприємства як ступінь реалізації ним своєї інституціональної ролі у суспільстві.

Висновки. В результаті дослідження праць провідних іноземних науковців з питань ефективності можемо зробити висновок, що зміст поняття «ефективність функціонування підприємства» розширився і, окрім результативності і продуктивності, включає багато інших сторін діяльності організацій, пов'язаних з аналізом ринків, управлінням фінансами і персоналом, вивченням потреб, розподілом ресурсів, готової продукції. При цьому базовим принципом управління ефективністю є розуміння того, що підвищення ефективності функціонування підприємства не є самоціллю, а розглядається в контексті задоволення потреб усіх сторін, зацікавлених в його діяльності. Отже, ефективність функціонування підприємства на сучасному етапі може бути визначена як комплексна категорія, яка характеризує здатність підприємства досягати поставлених цілей за заданого рівня інтенсивності використання ресурсів і задовольняти очікування зацікавлених груп з урахуванням платоспроможного попиту, а також адаптуватись і розвиватись, виживати в довгостроковому періоді.

Список використаних джерел:

1. Блауг М. Петті, Уільям // 100 великих економістів до Кейнса. – СПб. : Економікус, 2008. – С. 236–239.
2. Блауг М. Кенз, Франсуа // 100 великих економістів до Кейнса. – СПб. : Економікус, 2008. – С. 128–130.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с.

4. Маркс К. Капітал: Критика політичної економії / К. Маркс ; за ред. Ф. Енгельса. – К. : Видавництво політичної літератури, 1982. – 932 с.
5. Котарбинский Т. Трактат о хорошей работе / Т. Котарбинский ; под ред. Г. Попова ; пер. с польск. Л. Васильева, В. Соколовского. – М. : Экономика, 1975. – 271 с.
6. Tangen S. Demystifying productivity and performance / S. Tangen // International Journal of Productivity and Performance Management. – 2005. – Vol. 54. – № 1. – P. 34–46.
7. Tangen S. Performance measurement: from philosophy to practice / S. Tangen // International Journal of Productivity and Performance Management. – 2004. – Vol. 53. – № 8. – P. 726–737.
8. Performance measurement system design: A literature review and research agenda / [A. Neely, M. Gregory, K. Platts] // International Journal of Operations & Production Management. – 1995. – Vol. 15. – № 4. – P. 80–116.
9. Productivity // Матеріали вільної енциклопедії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://en.wikipedia.org/wiki/Productivity>
10. Синк Д.С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение / Д.С. Синк ; пер. с англ. ; под ред. В. Данилова-Данильяна. – М. : Прогресс, 1989. – 350 с.
11. Maartens W. Efficiency and Effectiveness = Productivity / W. Maartens [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.authorsden.com/visit/viewarticle.asp?id=31506>
12. Toni A. Performance measurement systems – models, characteristics and measures / A. De Toni, S. Tonchia // International Journal of Operations & Production Management. – 2015. – Vol. 21. – № 1–2. – P. 46–70.
13. Saari S. Productivity: Theory and Measurement in Business / S. Saari // European Productivity Conference. – 2006. – June, 26. – P. 2–10. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mido.fi/index_tiedostot/Productivity_EPC2006_Saari.pdf
14. Wazed M.A. Multifactor Productivity Measurements Model (MFPMM) as Effectual Performance Measures in Manufacturing / M.A. Wazed, Sh. Ahmed // Australian Journal of Basic and Applied Sciences. – 2008. – № 2(4). – P. 987–996.
15. Sharpe A. Productivity Concepts, Trends and Prospects: An Overview / A. Sharpe // The review of economic performance and social progress. Towards a Social Understanding of Productivity. – 2002. – 56 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.irpp.org/miscpubs/archive/rep1202/sharpe.pdf>
16. Walker D.A. The Paretian System II – Efficiency / D.A. Walker // Economist on-line [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cepa.newschoo.edu/het/essays/paretian/paretoptimal.htm>
17. Walker D.A. The Paretian System IV – Social Welfare / D.A. Walker // Economist on-line [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cepa.newschoo.edu/het/essays/paretian/paretosocial.htm>
18. Walker D.A. The Paretian System I – Equilibrium / D.A. Walker // Economist on-line [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cepa.newschoo.edu/het/essays/paretian/paretequil.htm>
19. Von Neumann J. Theory of Games and Economic Behavior / J. Von Neumann, O. Morgenstern. – Princeton : Princeton University Press, 2004. – 776 p.
20. Эрроу К.Дж. Коллективный выбор и индивидуальные ценности / К.Дж. Эрроу. – М. : ГУ ВШЭ, 2004. – 204 с.
21. Debreu G. The Mathematization of Economic Theory / G. Debreu // American Economic Review. – 1991. – Vol. 81. – № 1. – P. 1–7.
22. Quinn R.E. A spatial model of effectiveness criteria: towards a competing values approach to organizational analysis / R.E. Quinn, J. Rohrbaugh // Management Science. – 1983. – Vol. 29. – № 3. – P. 363–377.
23. Попов Е. Миниэкономика : [монография] / Е. Попов, А. Татаркин. – М. : Наука, 2003. – 487 с.
24. Авдонин А. Фундаментальные объекты и развитие экономической теории / А. Авдонин // Нефтегазовое дело. – 2004. – № 5. – С. 21–28. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ogbus.ru/authors/Avdonin/Avdonin_1.pdf
25. Алчиан А. Значение и измерение полезности / А. Алчиан // Теория потребительского поведения и спроса : сб. ст. / сост. и общ. ред. В. Гальперина. – СПб : Экон. шк., 1993. – С. 337–369.
26. Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений : [монография] / Р. Нельсон, С. Уинтер ; пер. с англ. М. Каждана. – М. : Дело, 2002. – 535 с.
27. Cameron K.S. Effectiveness as paradox: Consensus and Conflict in Conceptions of Organizational Effectiveness / K.S. Cameron // Management Science. – 1986. – Vol. 32. – № 5. – P. 539–553.
28. Quinn R. Organizational life cycles and shifting criteria of effectiveness: some preliminary evidence / R. Quinn, K.S. Cameron // Management Science. – 1983. – Vol. 29. – № 1. – P. 33–50.
29. Вешкурцева С. Социально-экономический анализ эффективности деятельности коммерческих организаций : автореф. дисс. ... канд. экон. наук : спец. 22.00.03 «Экономическая социология и демография» / С. Вешкурцева. – Тюмень, 2004. – 23 с.
30. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке. / П. Друкер ; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2004. – 272 с.
31. Cunningham J.B. Approaches to the Evaluation of Organizational Effectiveness / J.B. Cunningham // Academy of Management Review. – 1977. – P. 463–474.
32. Angle H.L. An Empirical Assessment of Organizational Commitment and Organizational Effectiveness / H.L. Angle, J.L. Perry // Administrative Science Quarterly. – 1981. – Vol. 26. – № 1. – P. 1–14.
33. Henri J.-F. Performance Measurement and Organizational Effectiveness: Bridging The Gap / J.-F. Henri // Managerial Finance. – 2014. – Volume 30. – Issue 6. – P. 93–123.
34. Попова Е. Проблема критериев организационного развития: выживание или эффективность / Е. Попова // Социологические исследования. – 2004. – № 9. – С. 108–116.

Аннотация. В статье идет речь о теоретических основаниях толкования эффективности как экономической категории на современном этапе. Установлено, что в западных экономических исследованиях эффективность выступает как комплексная категория, объединяя в себе концепции экономичности, производительности, результативности. А производительность делится на совокупную факторную производительность, мультифакторную производительность, частичную факторную производительность. В частности, авторами проанализированы концепции эффективности функ-

ционирования предприятия, представленные в исследованиях ведущих западных ученых, например, в рамках теории организации. С учетом достижений современной экономической науки предложено авторское толкование категории «эффективность функционирования предприятия».

Ключевые слова: эффективность, производительность, экономичность, результативность, эффективность функционирования предприятия.

Summary. The article deals with the concept of firm performance. Despite its popularity, much confusion continues in the economic literature regarding the definition, circumscription, and appropriate criteria for assessing performance. The main theories of firm performance are reviewed to identify their advantages and disadvantages as well as situations of their deployment. Having investigated the approaches to firm performance treatment of foreign economists, the categorical concept of firm performance is defined more exactly proceeding from its functions, goals and tasks. So far firm performance in its economic essence characterizes firm's ability to achieve its goals under the given resources' use intensity, meet stakeholders expectations, adjust to highly competitive business environment, develop sustainably and survive

Key words: performance, productivity, efficiency, effectiveness, firm performance.

УДК 331.1

Бобейко И.О.
студентка

*Национального технического университета Украины
«Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского»*

Черноморец А.С.
студент

*Национального технического университета Украины
«Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского»*

Лободзинская Т.П.
кандидат экономических наук,
доцент кафедры теоретической и прикладной экономики
*Национального технического университета Украины
«Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского»*

Bobeiko I.O.
Student

*of National Technical University of Ukraine
“Kiev Polytechnic Institute Igor Sikorsky”*

Chernomorets A.S.
Student

*of National Technical University of Ukraine
“Kiev Polytechnic Institute Igor Sikorsky”*

Lobodzinska T.P.
Candidate of Economic Sciences,
Assistant Professor of Theoretical and Practical Economics Department
*of National Technical University of Ukraine
“Kiev Polytechnic Institute Igor Sikorsky”*

ТИМБИЛДИНГ КАК КЛЮЧ К ПОСТРОЕНИЮ УСПЕШНОЙ КОМАНДЫ

TEAMBUILDING AS A KEY TO THE FORMING OF A SUCCESSFUL TEAM

Аннотация. В работе рассмотрены разные виды тимбилдинга, их влияние на работу компании. Приведены примеры успешного тимбилдинга и методы достижения максимального экономического эффекта. Выдвинута гипотеза о «семейном» тимбилдинге как о следующей ступени его развития в Украине и мире.

Ключевые слова: тимбилдинг, бизнес, команда, корпоративный дух, корпоративный менеджмент.

Вступление и постановка проблемы. Любой бизнес зависит от талантливых людей: найти их, взрастить и сохранить. Но что это значит?

Как говорят многие основатели успешных компаний, получение нужных людей так же важно, как, например,

наличие достаточного количества финансовых ресурсов для выплаты заработной платы.

«Я полагаю, что глава малого и среднего бизнеса имеет три основные обязанности: обеспечить, чтоб в банке были деньги; правильно подобрать людей; стратегическое

управление компанией», – сказал Ник Грей, основатель и генеральный директор “Museum Hack”, компании, которая занимается тимбилдингом в Нью-Йорке, клиентами которой являются многие всемирно известные компании, включая “Facebook”. «После этого я стараюсь уйти с дороги и позволить нашей команде делать все возможное» [1].

Анализ последних исследований и публикаций. Авторы статьи «Тимбилдинг в организации» Т. Литвиненко и И. Андреева утверждают, что «в настоящее время тимбилдинг представляет собой одну из перспективных моделей корпоративного менеджмента» [2, с. 1531]. Публикации, касающиеся вопросов тимбилдинга, посвящены преимущественно выявлению его позитивных и негативных сторон (А. Саусь, журнал «Компаньон»; М. Комарцова, электронное издание «Степконсалтинг»; К. Комафорд, “Smart Tribes: How Teams Become Brilliant Together”). Также представлены отдельные примеры способов налаживания работы в команде (Дж. Гордон и Дж. Шаап, “The Hard Hat: 21 Ways to Be a Great Teammate”; Дж. Джозеф, электронное издание “Entrepreneur”). При этом недостаточно изучены виды тимбилдинга, их отличия, а также основные подходы к формированию командного духа.

Целью работы является рассмотрение существующих видов тимбилдинга, поиск значимых отличий между ними, анализ их эффективности для работы компании и формирования успешной команды на примере двух разных компаний.

Результаты исследования. Фактически, проанализировав множество интервью, мы нашли несколько общих тем среди успешных предпринимателей. Во-первых, убедитесь, что вы наняли нужного человека. Во-вторых, создайте атмосферу взаимного доверия и уважения, чтобы люди могли делать работу наилучшим способом. В-третьих, инвестируйте время и мысли в разработку и оптимизацию процессов, чтобы помочь этим людям (и вашей растущей компании) максимально эффективно выполнять работу.

Выделим основные принципы, которые, по мнению владельцев крупных фирм, являются ключом к успеху.

1) Нанять подходящего человека.

Когда у вас небольшая команда, каждый новый человек оказывает пропорционально большое влияние на вашу компанию и ее траекторию. Вам нужно найти людей, которые могут наилучшим образом помочь вашей компании. Наем для устранения недостатков в наборе навыков вашей текущей команды – это непрерывный процесс, а не только то, что вы делаете, когда у вас есть достаточно денег, чтобы открыть новую позицию. Даже если вы не собираетесь нанимать сотрудников, вы можете заключать контракты на работу.

Иногда это означает, что нужно судить о том, на что способна нынешняя команда, и о том, в чем она не так хороша. «Я не боюсь признать, если мы в чем-то недостаточно хороши и нам нужно найти нужного человека в команду, чтобы закрыть наши слабые места», – сказала Николь Сноу, президент “Darn Good Yarn”, которая получила премию “Community Excellence Award” в 2016 году, представленную Торговой палатой США [3]. И это подводит нас к следующему пункту.

2) Дать возможность принимать решения вашей команде.

Когда у вас есть талантливые игроки, вы хотите дать им свободу и уважение, ведь им нужно делать свою работу лучшим образом и привлекать других, когда это необходимо. Н. Сноу говорит о «волшебном вопросе», который она обычно задает своим сотрудникам: «Как я могу помочь вам прямо сейчас?». Узнав об этом, она может оценить

и раскрыть проблемы в команде, о которых она даже не знала. «Сейчас отличное время, чтобы остановить автобус и сделать шаг назад. Оттуда владелец бизнеса может помочь уполномоченному сотруднику оценить основную причину проблемы и создать систему, которая не позволит повториться проблеме». Частично благодаря такому подходу доход “Darn Good Yarn” подскочил на 170 процентов за 45 дней в 2017 году [4]. Майкл Бранко (Michael Branco), генеральный директор “Fireminds”, компании, которая разрабатывает программное обеспечение, и IT-магазина, подчеркнул важность доверия сотрудников к наиболее критическому аспекту бизнеса, а именно отношения с клиентами. «Успех нашего бизнеса зависит от наших сотрудников», – сказал М. Бранко. «Это может показаться клише, но отличный персонал и отличная забота о клиентах – вот ключ к успеху» [5].

«Компетентные люди держат компанию «на плаву»», – Крис Хантли, основатель “Huntley Wealth & Insurance Services”, небольшого независимого агентства по страхованию жизни. «Без их талантов мы бы перестали существовать. Поэтому невозможно переоценить, насколько важно создавать атмосферу взаимного доверия и уважения» [6].

3) Инвестировать в людей и процессы.

Если у вас есть нужные люди, вы доверяете им их миссии, вам нужна еще одна часть, а именно процесс. Даже самые талантливые люди разочаровываются, если им приходится решать одну и ту же проблему снова и снова. И хорошо, что определенные процессы являются ключом к росту, потому что они облегчают получение новых членов команды и увеличивают скорость работы.

4) Делать все это вместе.

Когда вы начинаете бизнес, требуется некоторое время, чтобы выяснить, какая комбинация продуктов и услуг, какая ценовая политика и какие процессы будут работать лучше всего. Н. Гинзбург сказал, что выявление того, что работает и быстро влияет на результат, имеет большое значение. «Когда вы найдете что-то, что работает, двигайтесь так быстро, как можете, чтобы увеличиться как можно больше. Бизнес может быстро измениться» [7], – сказал Н. Гинзбург.

И не забывайте о большой картине. «Подумайте о том, как вы как владелец бизнеса хотите повлиять на мир», – говорилось в “Good Yarn’s Snow”. «Малый бизнес – это отличный способ служить и оказывать влияние на мир, в котором вы живете» [3].

Ключом к успешной работе команды является командный дух. Руководители компаний прекрасно понимают это и поэтому уделяют должное внимание реализации различных мероприятий, направленных на формирование корпоративной культуры в компании и создание команды единомышленников.

Идея командных методов работы была заимствована из мира спорта и стала активно внедряться в мировую практику управления в 60–70-х годах XX века. В Украине тимбилдинг в том виде, который мы знаем сейчас, появился в 2000 году наряду с другими современными методами управления. На данный момент тимбилдинг является одной из перспективных моделей корпоративного управления, обеспечивающих полную разработку компании, и является одним из наиболее эффективных инструментов управления персоналом. Командная работа обычно рассматривается как позитивная концепция, поскольку она объединяет группу сотрудников, которые работают на благо бизнеса.

Тимбилдинг – это способ обеспечивать высокоэффективное обучение, повышать навыки команды и коммуникации, а также поднимать моральный дух и произво-

дительность. Сотрудники извлекают выгоду из ощущения чувства удовлетворения в работе в качестве группы для выполнения сложной задачи и изучения способов улучшения навыков общения. Но, чтобы давать какую-либо оценку тимбилдингу, надо сначала рассмотреть его основные преимущества.

1) Тимбилдинг способствует преодолению барьеров между людьми через участие групп в мероприятиях. Люди, которые не привыкли работать вместе, получают возможность участвовать и работать в команде. При работе над заданием выделяется многообразие навыков внутри группы, а группа изучает новые способы совместной работы. Командообразующие мероприятия, которые освещают взаимоотношения в компании, позволяют участникам испытать для себя важность хорошего общения.

2) Тимбилдинг позволяет каждому члену команды развиваться и фокусироваться на том, на что он способен, и выполнять свою роль в команде, чтобы каждый мог наилучшим образом вносить индивидуальный вклад, одновременно работая вместе.

3) В оживленной офисной среде сотрудникам может быть сложно найти время для освоения новых навыков. Менеджеры часто не имеют времени, чтобы узнать, какие дополнительные навыки у сотрудника имеются. Тимбилдинг может позволить каждому члену команды взять на себя ответственность и развивать лидерские навыки, а также навыки в других сферах бизнеса.

4) Тимбилдинг дает долгосрочные преимущества. Сюда входит умение максимизировать прибыльность, позволяя людям лучше комбинировать свои навыки для достижения большего; выполняя перекрестные функциональные задачи и будучи способным быстрее реагировать на быстрые изменения, а также расширять возможности команд, чтобы они стали более ориентированными на миссию и могли достичь большего с меньшими затратами времени и средств.

5) Тимбилдинг дает команде возможность участвовать вместе в опыте, где каждый начинает с равного уровня знаний об этой задаче. Новизна требует, чтобы люди использовали и создавали навыки командной работы для успешного выполнения задачи. Новые задачи также требуют от сотрудников совместной работы в непосредственной близости, что помогает быстро развивать дружеские отношения.

Положительные результаты обязательно появляются при правильной и профессиональной организации тимбилдинга. Недостаточно компетентные в этом вопросе руководители не могут самостоятельно организовывать мероприятия по тимбилдингу, поэтому они часто прибегают к услугам тренеров. Кроме того, в настоящее время существует множество компаний, которые предоставляют услуги для организации любого типа услуг по тимбилдингу, от бизнес-тренингов до спортивных игр на природе.

Наиболее интересным является тот факт, что преимущества деятельности по тимбилдингу включают преимущества как для отдельных сотрудников, так и для компании, в которой они работают. Это выражается в увеличении прибыли предприятия, эффективности и конкурентоспособности команды.

В итоге можно твердо сказать, что тимбилдинг необходим вашей компании, если у вас большие планы. Но, проанализировав, как используют инструменты тимбилдинга десятки компаний, мы выделили ключевое отличие в подходах: одни компании ограничивают тимбилдинговые усилия рамками компании, другие компании не ограничивают их вовсе, затрагивая и личную жизнь, и семью, и даже домашних животных.

При объективной оценке различий эффективности данных подходов во всех компаниях возникает множе-

ство противоречий. Рассмотрим детально их на примере двух компании с разными видами тимбилдинга. Для повышения качества анализа были выбраны относительно равные между собой компании из одной сферы деятельности, насчитывающих до 10–15 сотрудников, с примерно одинаковым финансированием, средним возрастом сотрудников и другими параметрами. Поскольку сейчас в Украине активно развивается сфера информационных технологий, которая отличается высокой конкуренцией, хорошим финансированием, большой активностью на рынке труда и зависимостью результатов работы от эффективности командной работы, то было выбрано две компании из этой сферы. Также немаловажно, что обе компании являются одинаковыми по позиционированию и менеджменту, а также являются продуктовыми компаниями с главным офисом в другой стране.

Первая из них – шведская продуктовая компания, разрабатывающая программное обеспечение в сфере систем автоматизации и управления складскими помещениями. В Киеве у неё находится офис разработки, в котором работают около 10 человек. Процесс тимбилдинга в этой фирме назовём «семейным». Основными целями тимбилдинга являются повышение командного духа коллектива, создание благополучной и лёгкой атмосферы для работы, укрепление дружеских связей не только между сотрудниками компании, но и между их семьями. Обычно он проводится в формате «+1», то есть с собой можно привести своего мужа/молодого человека или свою жену/девушку. Также семьи могут приходить с детьми, если формат мероприятия не противоречит этому. Тимбилдинг проводится 3–4 раза в год и полностью финансируется за счёт компании. Организацию на себя берёт внутренний менеджмент, но при этом учитываются мнение и пожелания каждого из сотрудников. В большинстве случаев это активные мероприятия, например, в зависимости от погоды это может быть пикник на природе с игровыми видами спорта, полёт на воздушном шаре, поездка на квадроциклах или поход в парк развлечений. В некоторых случаях, таких как, например, юбилей компании, возможны поездки за границу совместно с сотрудниками офисов из других стран для улучшения производственных отношений. Характерной особенностью такого вида тимбилдинга является создание семейной атмосферы внутри компании и положительного образа в глазах близких людей сотрудников. Это ведёт как к повышению лояльности, снижению вероятности ухода работников с этой фирмы и улучшению её образа в целом, так и к повышению положительного отношения к возможным переработкам после окончания рабочего дня или на выходных со стороны членов семьи. Кроме того, хорошо известно, что при более открытой и дружеской атмосфере внутри команды обязанности каждым из членов коллектива выполняются быстрее и качественнее.

Вторая компания – американская продуктовая фирма, которая разрабатывает программное обеспечение в области финансов и частных финансовых фондов. В киевском офисе находятся сразу несколько команд, среди которых есть как разработчики различных модулей, так и бизнес-аналитики. Общее количество сотрудников составляет около 30 человек, но команда, на примере которой проводился анализ влияния тимбилдинга, состоит из 10 человек. Тип тимбилдинга в этой компании назовём «рабочим». Сразу следует отметить, что в этой компании отличается отношение не только непосредственно к тимбилдингу, но и к рабочим моментам: большинство вопросов решается в индивидуальном порядке, такие как больничный, изменение рабочего графика или какие-то проблемы, связанные

с рабочим процессом. То есть количество каких-либо традиций и правил проведения мероприятий значительно меньше, что приводит к тому, что тимбилдинг проводится не по графику, а по инициативе команды или руководства, за исключением новогоднего корпоратива. Само мероприятие пассивное, обычно это поход в какое-то заведение или заказ еды и напитков в офис после рабочего дня. Оплата мероприятия зависит от его инициатора: если это компания, то всё проводится за её счёт, а если это желание непосредственно команды, то за счёт сотрудников. Следует отметить, что бывают совместные поездки на отдых, но их скорее следует относить не к корпоративным мероприятиям, а к дружеским и нерабочим. Как выход за пределы территории компании, так и тимбилдинг в офисе проходят только в составе сотрудников компании, без привлечения их семей. Соответственно, это приводит к такой ситуации, когда работа – это работа, а семья – это семья, и эти понятия не пересекаются. Как следствие, дружеские связи в такой компании, как и лояльность работников к самой фирме, слабее, а в отношении семьи сотрудников к такой фирме отсутствует доверительность.

Второй вид тимбилдинга не зависит от финансирования, это скорее осознанный выбор руководства компании. Возможно, это отличие между видами тимбилдинга в некоторой степени объясняется отличиями в корпоративных традициях стран Европы и США, что проецировалось на организацию работы их удалённых офисов в Украине. В первой фирме «текучка» кадров значительно ниже, некоторые сотрудники работают там уже больше 10 лет, в то время как во второй фирме немногие работают дольше 3 лет до смены места работы. Также отсутствие должного внимания к организации тимбилдинга во второй фирме вряд ли можно объяснить желанием сэкономить бюджет офиса. Скорее средства, которые можно было использовать на организацию таких мероприятий, были просто прибавлены к заработной плате сотрудников.

Также предлагаем ещё несколько ярких примеров «семейного» тимбилдинга других компаний. Дмитрий Потрягин, основатель компании «ТранзитПлюс», платил 5 тыс. руб. родителям сотрудников. Потом родители

стимулируют своих детей и говорят, в какой хорошей компании они работают. Максим Батырёв, известный бизнес-консультант и автор нескольких книг, добивается лояльного расположения со стороны близких для сотрудника людей другим способом: пишет благодарственные письма родителям лучших сотрудников компании. Тут не так важен инструмент, как главные цели: 1) наладить хорошие взаимоотношения с важными для сотрудника людьми; 2) продемонстрировать важность сотрудника не только ему, но и его близким. Дальше остается не мешать сотруднику, и он, вдохновленный заботой компании, делает свою работу лучшим образом.

Выводы. Тимбилдинг является важной частью корпоративного менеджмента. Успех любой компании, большой или маленькой, зависит от компетентности и высокой работоспособности её сотрудников. Важно, чтобы не только каждый отдельный человек выполнял свою работу качественно, но и весь коллектив работал, как единый механизм. При сплочении коллектива повышаются работоспособность и вовлеченность сотрудников, интерес к выполняемой работе, полностью меняется подход к заданиям, увеличивается скорость выполнения проектов.

Итак, подытожив вышесказанное, можно сделать вывод, что «семейный» тимбилдинг является следующей ступенью эволюции тимбилдинга, направленного исключительно внутрь компании. Затраченные усилия и ресурсы, однозначно, окупаются, просто оценить их эффект тут и сейчас достаточно сложно. Результаты становятся видны со временем, и крепкие отношения внутри команды оказывают непосредственное влияние как на продуктивность, качество рабочего процесса и решения задач, так и на лояльность сотрудников к фирме. Профессионально организованный «семейный» тимбилдинг способствует налаживанию взаимоотношений между сотрудниками команды, объединенными рабочими целями, и членами их семей, помогает решить проблемы коммуникации, взаимодействия и общего климата внутри коллектива, а также помогает довести действия команды до совершенства, что, в свою очередь, будет способствовать повышению финансово-экономических показателей деятельности компании.

Список использованных источников:

1. Интервью с Ником Греем для журнала “Bondstreet” / Сайт интернет-журнала “Bondstreet” [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://bondstreet.com>
2. Литвиненко Т. Тимбилдинг в организации / Т. Литвиненко, И. Андреева // Научный альманах. – 2015. – № 8. – С. 1531–1534.
3. Научная программа в Америке “Marketing Sherpa” где Николь Сноу была приглашённым гостем / Сайт медиа-портала “Marketing Sherpa” [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.marketingsherpa.com> <https://bondstreet.com/blog/nick-gray-museum-hack>
4. Prather M. Game not over / М. Prather // Сайт финансового медиа-портала “Entrepreneur” [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.entrepreneur.com>
5. Интервью с Майклом Бранко / Сайт электронного журнала “Benzinga” [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.benzinga.com>
6. Цитата Крис Хантли с сайта её компании / Сайт компании “Huntley Wealth & Insurance Services” [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.insuranceblogbychris.com>
7. Гинзбург Н. Life and Business Lessons / Н. Гинзбург // Личный блог Нета Гинзбурга [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://nateginsburg.com>

Анотація. В роботі розглянуто різні види тимбилдинга, їх вплив на роботу компанії. Наведені приклади успішного тимбилдинга і методи досягнення максимального економічного ефекту. Висунуто гіпотезу про «смейний» тимбилдинг як про наступну стадію його розвитку в Україні та світі.

Ключові слова: тимбилдинг, бізнес, команда, корпоративний дух, корпоративний менеджмент.

Summary. In the work there have been considered different kinds of teambuilding, their influence on work of the company. Also there have been given examples of successful teambuilding and methods for achieving maximum economic benefit with it. There has been put forward the hypothesis of “family” teambuilding as the next stage of its development in Ukraine and in the world.

Key words: teambuilding, business, team, corporate spirit, corporate management.

Кушнір С.О.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Запорізького національного університету*

Борисенко Д.С.

*студентка економічного факультету
Запорізького національного університету*

Kushnir S.O.

*Ph.D in Economics Finance, Banking and Insurance
Zaporizhzhya National University*

Borisenko D.S.

*Student of the Faculty of Economics
Zaporizhzhya National University*

ІНФОРМАЦІЙНА БАЗА ПРИЙНЯТТЯ ПРОЕКТНИХ РІШЕНЬ ПІД ЧАС ПРОВЕДЕННЯ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ: ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА ЕКОНОМІЧНИХ НАСЛІДКІВ ПРОЕКТУ

INFORMATION BASE ACCEPTANCE OF PROJECT DECISIONS DURING THE FINANCIAL ANALYSIS: ANALYSIS OF THE FEATURES AND CHARACTERISTICS OF THE ECONOMIC CONSEQUENCES OF THE PROJECT

Анотація. У статті підтверджено важливість використання інформаційної бази для проведення фінансового аналізу та прийняття управлінських рішень, визначено фактори, що впливають на прийняття проектних рішень. Розглянуто особливості фінансового аналізу та характеристику економічних наслідків застосування інформаційних баз даних. Звернуто увагу на види інформаційних баз та особливості їх використання.

Ключові слова: інформаційна база, інвестиційний проект, фінансовий аналіз, фінансовий стан підприємства.

Вступ та постановка проблеми. Економічне середовище України нині є недостатньо стабільним, та підприємства змушені функціонувати в таких умовах, що відображається на фінансових результатах. Зазвичай одне підприємство може працювати з великою кількістю проектів, що передбачають стратегічні й тактичні цілі, охоплюють різні сфери: від виду продукції, що виготовляється, до вирішення питань щодо виходу на міжнародний ринок. Власних коштів на реалізації цих проектів може бути недостатньо, а залучення додаткових викликає низку проблем, що впливає на швидкість роботи над проектом.

Тому прийняття рішення стосовно певного проекту потребує ретельного збору необхідних даних, визначення методології їх обробки та критеріїв відбору проектів, обґрунтування стратегічних орієнтирів інвестиційного проекту. Наведені аспекти є складовими фінансового аналізу, який застосовують для прийняття проектних рішень. Фінансовий аналіз дає змогу визначити важливість проекту, доцільність його застосування та актуальність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливість прийняття рішення під час проведення проектного фінансового аналізу є досить складним питанням, якому приділяють увагу багато науковців.

М. Жежера, В. Серединська, Л. Лахтіонова, О. Кононенко, В. Мец, О. Загородна, С. Мних, І. Фаріон, Р. Федорович, М. Чумаченко стали авторами праць, в яких описані питання фінансового аналізу, а також прийоми та методи, які при цьому використовуються, включаючи етапи збору, обробки та аналізу інформації про підприємство.

Питання потребує подальшого аналізу, оскільки серед авторів не існує єдиної думки про правила проведення фінансового аналізу, а також відбору інформації для при-

йняття проектних рішень, їх дослідження засновані на теорії.

Багато науковців зосереджують увагу на особливостях проведення фінансового аналізу, частина з них розмежовує особливості аналізу залежно від галузей, в яких працюють підприємства, але важливість саме інформаційної бази у прийнятті проектних рішень не враховується. Рішення щодо проекту має прийматись обґрунтовано, тому проведення фінансового аналізу має бути основаним на актуальній підтвердженій інформаційній базі, за якої будуть визначатись економічні наслідки проекту.

Метою роботи є визначення особливостей проведення фінансового аналізу та характеристик економічних наслідків проекту, які мають враховувати інформаційну базу, на основі якої проводиться дослідження. Від проведеного фінансового аналізу залежать ефективність та успішність майбутнього проекту, тому вся інформація, яка враховується під час прийняття рішення, має бути актуальною, достовірною та повною.

Результати дослідження. Якість фінансового аналізу залежить від різних факторів, тому перш за все слід правильно обрати інформаційну базу, за якою проводитимуть дослідження, оскільки різні джерела можуть бути недостовірними чи неповними, що відобразиться на майбутньому успіху проекту.

По-перше, визначимо сутність поняття «фінансовий аналіз підприємства». Наказ від 26 січня 2001 року № 49/121 із змінами, внесеними згідно з Наказом Міністерства фінансів «Про затвердження Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації» від 4 січня 2013 року № 2/23 (з0188-13), трактує поняття таким чином [1]:

фінансовий аналіз діяльності підприємства – комплексне вивчення фінансового стану підприємства з метою оцінки досягнутих фінансових результатів, що проводиться за допомогою методів фінансового аналізу за даними фінансової звітності підприємства.

С. Ніколаєва у праці «Сутність, прийоми та методи аналізу фінансового стану підприємств» [2] виокремлює певні завдання фінансового аналізу:

1) визначення загальної оцінки стану підприємства, а саме платоспроможності, ліквідності, рентабельності, кредитоспроможності підприємства, конкурентоспроможності на ринку тощо;

2) зміни у фінансовому стані підприємства, а також фактори, що спричинили їх;

3) прогнозування майбутнього функціонування підприємства, його потенціалу.

Вважаємо за потрібне відзначити також такі завдання фінансового аналізу:

1) оцінка роботи підприємства з використанням нового проекту в роботі;

2) оцінка вигод та втрат від нововведеного проекту;

3) прогнозування майбутнього стану підприємства загалом;

4) досягнення високої керованості підприємством, надійної взаємодії між співробітниками, високої дисципліни, злагодженості в роботі;

5) укріплення фінансової стійкості підприємств, ріст прибутковості, ринкова вартість акціонерного капіталу.

На нашу думку, доцільно буде розділити фінансовий аналіз на внутрішній та зовнішній, оскільки внутрішній аналіз застосовується серед персоналу підприємства та передбачає прийняття певних рішень серед керівників та співробітників, визначити прийнятні джерела залучення додаткових коштів, вирішення тактичних цілей. Зовнішній полягає в аналізі фінансової звітності підприємства, має більш загальний характер.

Внутрішній фінансовий аналіз також можна розподілити на такі напрями, за яких відбуваються певні дії.

1) Аналізується фінансовий стан суб'єкта господарювання (рис. 1) [3].

Як стверджує О. Феценко [4], на основі оцінки фінансового стану підприємства ідентифікують проблеми, що

мають місце на підприємстві, та розробляють напрями їх вирішення. Для оцінки фінансового стану підприємств різних організаційно-правових форм використовують різну кількість фінансових коефіцієнтів, що можуть мати різну структуру та відноситись до тієї чи іншої групи. На основі даних фінансової звітності здійснюється аналіз процесу формування та динаміки змін фінансових індикаторів, що дають можливість оцінювати майновий стан, ліквідність, платоспроможність і фінансову стійкість, ділову активність, ефективність діяльності, а також виявляти на цій основі способи поліпшення фінансового стану підприємств в конкретний період їх діяльності.

2) Аналізуються фінансові результати.

3) Визначається ефективність функціонування підприємства.

Особливості фінансового аналізу підприємств також залежать від виду бізнесу та галузі підприємства. Але в кожному окремому випадку аналітик має враховувати всі особливості роботи підприємства та, працюючи з наданою інформаційною базою, за потреби вносити певні корективи. Пропонуємо розділити інформацію, яку застосовують для проведення фінансового аналізу, на:

- фінансову звітність;
- інформацію рейтингових агентств;
- інформацію, що публікується у ЗМІ (така інформація є найменш достовірною і базується на вибіркових спостереженнях);
- внутрішню управлінську звітність.

Під час проведення фінансового аналізу як інформаційну базу використовують інформацію щодо грошових потоків на підприємстві (надходження і витрачання). Такі дані можна отримати з банківських виписок про рух грошових коштів, даних, якими забезпечує бухгалтерський відділ підприємства, платіжних календарів. Аналітики частіше за все використовують дані фінансової звітності підприємства. Це дані балансу (форма 1), звіту про фінансові результати (форма 2), звіту про рух грошових коштів (форма 3), звіту про власний капітал (форма 4), примітки до річної фінансової звітності (форма 5). Кожен елемент фінансової звітності несе своє інформаційне значення, тобто може використовуватися відповідно до того, що саме досліджує аналітик (табл. 1).



Рис. 1. Показники, що характеризують фінансовий стан підприємства

Призначення інформації форм звітності у фінансовому аналізі

№ форми	Сутність	Мета застосування інформації
Форма 1	Наявні активи та пасиви підприємства	Дослідження усіх складових ресурсів підприємства, визначення його платоспроможності, необхідності у залученні додаткових ресурсів, прогнозування майбутніх прибутків
Форма 2	Грошові потоки підприємства – надходження та витрати за визначений період	Складання прогнозу щодо майбутньої діяльності підприємства: розподіл грошових ресурсів на забезпечення безперервної діяльності підприємства, розмежування доходів від витрат, визначення цілей грошових витрат
Форма 3	Використання доступних грошових коштів протягом певного часу	Розподіл грошових коштів на забезпечення оперативної, інвестиційної та фінансової діяльності, визначення прибутку від даних операцій
Форма 4	Зміна структури власного капіталу за визначений час	Визначення змін у власному капіталі, а також доцільності цих змін
Примітки до річної фінансової звітності	Додаткова статистична інформація, що не була висвітлена у попередніх формах	Частіше за все застосовується для проведення більш вузького аналізу, а саме аналізу окремих підрозділів підприємства

Джерело: розроблено автором на основі [5]

Досліджуючи фінансовий стан будь-якого підприємства, треба звертати увагу і на рейтинг підприємств, і на попередні експертні оцінки. За попередніми оцінками можна самостійно оцінити досягнуті показники, економічне зростання підприємства, а також популярність підприємства на ринку серед споживачів та актуальність виготовленої продукції. Проте частіше за все експертну оцінку використовують тоді, коли треба спрогнозувати майбутній стан підприємства або майбутній прибуток на основі минулих досягнень, а також ризику, які можуть завадити його розвитку, темпи залучення інвестицій, інвестиційну привабливість, а тому інформація від рейтингових агентств є невід'ємною частиною під час проведення фінансового аналізу.

Нині в Україні зареєстровані 12 рейтингових агентств. Їх діяльність регламентують такі Закони України: «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» (від 30 жовтня 1996 року № 448/96-ВР) та «Про цінні папери та фондовий ринок» (від 23 лютого 2006 року № 3480-15). Уповноваженими з них є такі:

- «Експерт-Рейтинг»;
- «Рюрик»;
- «IBI-Rating»;
- «Кредит-Рейтинг»;
- «Українське кредитно-рейтингове агентство»;
- «Стандарт-Рейтинг».

Кожне з агентств працює з певним сегментом клієнтської бази. Наприклад, «Рюрик» – корпоративна сфера, «Експерт-Рейтинг» – фінансова, але «IBI-Rating» та «Кредит-Рейтинг» можна назвати універсальними через те, що вони працюють на кожному сегменті ринку. Наведені рейтингові агентства займають свої позиції на ринку стосовно кількості обслуговуваних клієнтів, «Кредит-Рейтинг» є найпопулярнішим, можливо, через широкий спектр послуг, що надаються (рис. 2).

Але, на нашу думку, хоча рейтингові агентства і впливають на діяльність підприємства та надають інформацію для проведення фінансового аналізу в повному обсязі, не можна стверджувати, що їх оцінки завжди є виправданими, оскільки кожен аналітик має свою суб'єктивну думку, яка може певним чином відобразитися у формуванні рейтингу підприємства.

Звичайно, працюючи з певною фірмою чи підприємством, оцінюючи його рейтинг, агентство має певну послідовність дій, які воно виконує (табл. 2).

Наприклад, предметом діяльності НРА «Рюрик» [6] є рейтингування та надання інформаційно-аналітичних і

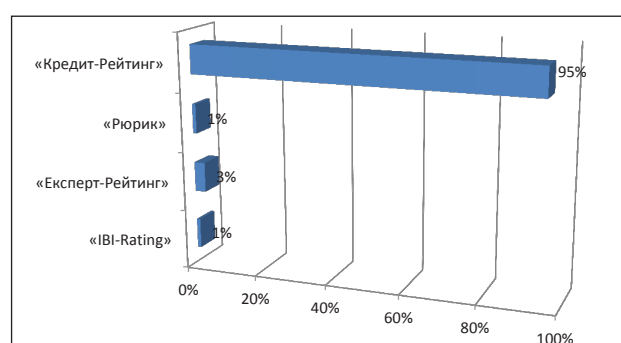


Рис. 2. Кількість обслуговуваних клієнтів на ринку України

консультаційних послуг, серед яких слід назвати кредитні рейтинги, рейтинги надійності депозитів, фінансової надійності страховика, а також галузеві огляди та інформаційно-консультаційні послуги.

Актуальним сьогодні є те, що це рейтингове агентство здійснює рейтингування не лише підприємств, але й банків щодо можливості повернення вкладів клієнтам, при цьому має власну рейтингову шкалу: від r1 (дуже низький рейтинг) до r5 (дуже високий рейтинг).

Використання внутрішньої документації під час проведення фінансового аналізу сприяє вирішенню таких завдань:

1) полегшити прийняття управлінських рішень (на основі вже наявних даних можна зрозуміти, як отримати максимальний прибуток за мінімальних витрат, оцінюючи наявні ресурси на підприємстві);

2) максимізувати ефективність тактичних та стратегічних цілей керівниками на підприємстві (визначити цілі діяльності організації на найближчу та віддалену перспективу);

3) налагодити роботу трудового колективу, можливість підвищення рівня кваліфікації персоналу, що дасть змогу знайти нові інноваційні підходи до ефективного виконання нових завдань, резервні можливості залучення інвестицій;

4) покращити контроль за роботою усіх механізмів та підрозділів підприємства.

На ефективність діяльності підприємства мають вплив такі чинники, як ризик та невизначеність (саме тут найвагомішу роль відіграє інформаційна база, з якою аналітики працюють у ході дослідження, а тому неповна чи неточна інформація може спричинити у майбутньому проблеми,

Основні етапи процедури рейтингування уповноваженими агентствами

№	Етап	Зміст
1	Укладання договору про визначення рейтингу	Рейтингування здійснюється на основі прямих договірних відносин з клієнтом, що підвищує об'єктивність рейтингової оцінки за рахунок надання клієнтом досить повної інформації про власну діяльність.
2	Формування аналітичної групи	Призначення від агентства відповідального аналітика, узгодження списку контактних осіб, що відповідають за своєчасність та достовірність надання інформації з боку клієнта, з розподілом їх повноважень та сфери компетенції.
3	Збір інформації	Формування та надання агентством клієнту інформаційного запиту, який містить вимоги щодо переліку та змісту інформації, необхідної для проведення рейтингового дослідження. Залежно від складності об'єкта рейтингування агентством можуть бути висунуті уточнюючі інформаційні запити, що містять додаткові інформаційні вимоги.
4	Аналіз даних	Здійснення всебічного, комплексного аналізу, дослідження системи якісних та кількісних характеристик об'єкта рейтингування (використовується, як правило, власна авторська методологія рейтингування, яка розроблена з урахуванням специфічних властивостей).
5	Уточнення результатів аналізу	Складання та узгодження з клієнтом офіційного рейтингового звіту, який містить оброблену та систематизовану інформацію стосовно об'єкта рейтингування.
6	Присвоєння рейтингу	Приймання рейтинговим комітетом рейтингового рішення, що містить присвоєний рівень рейтингу за національною шкалою та його прогноз.
7	Контроль результатів рейтингування клієнтом	Після одержання рейтингового рішення протягом визначеного часу клієнт має право подати на розгляд рейтингового комітету апеляцію про перегляд присвоєного рейтингу.
8	Використання рейтингу клієнтом	Опублікування присвоєного рейтингу (за згодою клієнта) та надання додаткових інформаційно-аналітичних та консалтингових послуг (на договірних умовах).
9	Подальше співробітництво	Проведення агентством постійного моніторингу всіх присвоєних рейтингів, відстежуючи важливі фактори, що можуть вплинути на їх рівень, а за наявності суттєвих підстав в будь-який момент часу може відбутися зміна рівня або прогнозу рейтингу.

Джерело: розроблено автором на основі [6]

пов'язані з вирішенням поточних питань; інфляція; податкове навантаження; чинна система нарахування амортизації; джерела фінансування проекту. З огляду на вплив таких ризиків визначення ефективності проекту потребує складних економічних розрахунків, які мають врахувати всі фактори впливу на проект.

Висновки. Отже, необхідність фінансового аналізу зумовлена такими причинами:

- 1) лише через фінансові розрахунки можна оцінити витрати та вигоди від проекту, на основі них прийняти правильне рішення щодо доцільності проекту;
- 2) в ході аналізу можна зрозуміти шляхи втілення проекту, враховуючи чинне законодавство, обмеження і правила;
- 3) з початкових етапів аналізу можна передбачити ефект від проекту – його економічні наслідки, а також подальший стан підприємства;
- 4) визначити роль проекту, його інвестиційні можливості для підприємства (пошук нових ринків збуту продукції, підвищення конкурентоспроможності, збільшення доходів та прибутків).

Інформаційною базою фінансового аналізу є перш за все фінансова звітність підприємства, зокрема бухгалтерська, дані статистики, чинне законодавство та нормативні

акти. Якісний фінансовий аналіз, як правило, залежить від повноти та актуальності інформації, але не останнє місце посідає тут і досвід аналітиків, їх вміння аналізувати та планувати.

Пропонуємо такі методи використання інформаційної бази для підвищення якості фінансового аналізу:

- 1) підвищення рівня кваліфікації аналітиків шляхом застосування досвіду зарубіжних країн;
- 2) більш жорсткі правила щодо відбору інформації: слід використовувати лише таку інформацію, що є достовірною та надійшла з перевірених джерел;
- 3) використовуючи певні дані, слід враховувати вплив на показники різних факторів (наприклад, слід коригувати дані балансу, враховуючи вплив інфляції);
- 4) проводити аналіз на основі порівняння даних звітності найуспішніших конкурентів;
- 5) завжди враховувати вплив політичної та економічної ситуації.

Отже, фінансовий аналіз є запорукою ефективної роботи підприємства, адже кожне управлінське рішення керівника, власника чи аналітика має спиратися на показники аналізу, підтверджуючі документи, а також визначати економічно обґрунтований орієнтир подальшого розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації : Наказ від 26 січня 2001 року № 49/121 із змінами, внесеними згідно з Наказом Міністерства фінансів від 4 січня 2013 року № 2/23 (з0188-13).
2. Ніколаєва С. Сутність, прийоми та методи аналізу фінансового стану підприємств / С. Ніколаєва // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2011. – № 2.
3. Богацька Н. Фінансовий стан підприємства та шляхи його покращення в бізнес-процесах підприємства / Н. Богацька, О. Галюк // Молодий вчений. – 2013. – № 2.
4. Фещенко О. Розрахунок показників фінансового стану господарських товариств з урахуванням нових форм фінансової звітності / О. Фещенко // Бізнес Інформ. – 2015. – № 2.
5. Рубейкін В. Призначення та зміст фінансової звітності / В. Рубейкін // Ефективна економіка. – 2015. – № 10.
6. Національне рейтингове агентство «Рюрік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rurik.com.ua>

Аннотация. В статье подтверждена важность использования информационной базы для проведения финансового анализа и принятия управленческих решений, определены факторы, влияющие на принятие проектных решений. Рассмотрены особенности финансового анализа и характеристика экономических последствий применения информационных баз данных. Обращено внимание на виды информационных баз и особенности их использования.

Ключевые слова: информационная база, инвестиционный проект, финансовый анализ, финансовое состояние предприятия.

Summary. The article confirmed the importance of the information base in making design decisions during the financial analysis identified factors influencing the adoption of design decisions. The features characteristic of financial analysis and economic impact of the project. Attention is paid to the task of financial analysis. The basic effects of the project. Defined parameters characterizing the financial condition of the company.

Key words: knowledge base, investment project, financial analysis, financial condition.

УДК 338.47:339.138

Булгакова О.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу та менеджменту
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

Bulhakova O.V.

*The Obtainer of the First Research Degree in Economics
Donetsk National University of Economics and Trade
Named after Mykhayilo Tugan-Baranovsky in Kryvyi Rih*

БРЕНД-ІМІДЖ ПІДПРИЄМСТВА НА СПОЖИВЧОМУ РИНКУ

BRAND IMAGE ON CONSUMER MARKET

Анотація. У статті розглянуто підходи до визначення бренду та іміджу компанії на споживчому ринку. Визначено відмінні риси між брендом та іміджем, доведено, що формування іміджу є невід'ємним атрибутом сильного бренду та має безпосередній вплив на забезпечення сприйняття бренду споживачем. Розглянуто залежність між атрибутами бренду та їх впливом на формування цілісного образу бренду товару на ринку в умовах глобалізації. Висвітлено функції, які виконує бренд для споживачів та які здатні визначати актуальність бренду та його іміджу для певної цільової аудиторії. Запропоновано модель перевірки ступеня актуальності бренд-іміджу компанії на споживчому ринку.

Ключові слова: бренд, імідж, функції бренду, споживачі, споживчі переваги, актуальність бренду.

Вступ та постановка проблеми. Бренди в сучасній економіці – це глобальні комунікатори, що пов'язують продавців, товари та покупців, це емоційні індивідуальні образи товару (послуги) або компанії, які відображають їх унікальні риси й характеристики. Сьогодні маркетингологи під терміном «бренд» розуміють сукупність як матеріальних, так і нематеріальних категорій, що формують у споживача позитивний імідж товару (послуги) або компанії й непереможне бажання придбати товар з конкретним маркуванням, зробивши такий вибір з різноманіття пропозицій, незважаючи на підвищену ціну брендованого товару на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Уявлення про бренд і його роль в компанії розвивали і конкретизували Франц-Рудольф Еш, Жан-Ноель Капферер, Д. Аакер, Же.-Н. Капферер, Т. Нільсон, Е. Райс, Д. Траут, К. Келлер та інші вчені. Дослідженню брендингу присвятили свої роботи такі відомі спеціалісти в галузі маркетингу, як, зокрема, Ф. Котлер, Л. Де Чернатоні, Т. Левітт. З вітчизняних авторів слід назвати таких, як І.О. Шелеп, І.Б. Попов. Також варто відзначити таких авторів, як Віктор Тамберг і Андрій Бад'їн, російських консультантів з брендингу.

Метою роботи є показати, що стратегія позиціонування бренду на ринку реалізується через створення позитивного іміджу, який здатен виводити значення бренду на якісно новий рівень та забезпечує створення стійкої стратегічної конкурентної переваги підприємства.

Результати дослідження. Реалії розвитку ринку показують, що проблема, пов'язана з визначенням взаємозв'язку та взаємного впливу понять бренду та іміджу компанії, не втрачає своєї гостроти та є важливим питанням для багатьох компаній на споживчому ринку.

Е. Бернейз застосував поняття «імідж» під час визначення процесу створення репутації. На його думку, мета та задачі іміджу реалізуються через залучення уваги споживачів та ідентифікацію суб'єкта ринкової діяльності. Репутація сприймається як загальна думка про переваги та недоліки суб'єкта ринкової діяльності [8, с. 151].

Дослідники з питань брендингу В. Гарднер та С. Леві у своїй роботі підкреслюють, що імідж бренду слід сприймати як частину довгострокових інвестицій в репутацію бренду [3, с. 33–39]. Слід зазначити, що англійський словник поняття «бренд» і «марка» використовує як синоніми. В практиці української мови розглядають ці терміни як

два окремих явища, що створює певні труднощі. Увагу привертає думка Д. Феннелла, який в статті «Продукт и бренд: взаимозаменяемые термины?» пропонує використовувати поняття «марка» (бренд) відносно певного юридичного лиця [2, с. 31].

Виходячи з неозначеності, вважаємо за потрібне сприймати визначення іміджу, яке наводить А.Є. Бинецький [4, с. 117]. Однак слід внести корегування щодо особливостей процесу сприйняття інформації споживачем, який є певним чином індивідуальним. Тому поняття «імідж» будемо розглядати як сукупність особливостей, які характеризують або ідентифікують певне підприємство, які зафіксовані у певних символах або формах інформації, які створюються компанією, цілеспрямовано передаються аудиторії в процесі комунікацій, фіксуються, сприймаються, розпізнаються й оцінюються суб'єктом, що належить до тієї чи іншої цільової аудиторії, а також, прийнявши форму стереотипу, посідають певне місце в свідомості і системі цінностей суб'єкта, визначають його подальші дії щодо даної компанії та її продукції.

Під репутацією підприємства будемо розуміти думку про підприємство, засновану на реальному досвіді взаємодії з ним.

Під брендом будемо розуміти компанію, довіра до якої з боку цільових аудиторій протягом тривалого часу (часто протягом декількох поколінь) така, що суб'єкт, який належить до тієї чи іншої цільової аудиторії, твердо переконаний в її перевагах, має тверде бажання використовувати товари / послуги тільки даної компанії, а також бажання рекомендувати її своїм друзям і знайомим.

Торгову марку (торговий знак) ми пропонуємо розглядати як елемент іміджу підприємства, а саме включати до стилістичного блоку [5]. Принципові відмінності іміджу, репутації і бренду, на нашу думку, представлені в табл. 1.

Загалом проблема сутнісних відмінностей у визначенні понять «імідж», «репутація», «бренд», а також ступеня важливості кожного з них для успішного бізнесу до

кінця не вирішена і вимагає подальшої наукової розробки. Одним з дієвих методів досягнення успіху в ринкових умовах є формування позитивного іміджу.

Отже, єдиного визначення іміджу немає, кожен з дослідників розкриває певну сторону цього поняття. В будь-якій організації завжди існує імідж поза залежністю від того, хто над ним працює і чи працюють над ним взагалі. Задачі іміджу:

1) підвищення престижу фірми, тому що розробка фірмового стилю свідчить про увагу фірми не тільки до питань виробництва;

2) підвищення ефективності реклами і різних заходів просування товару;

3) полегшення введення на ринок нових товарів (послуг), тому що фірмі зі сформованим іміджем легше вивести товар на ринок;

4) підвищення конкурентоспроможності фірми, тому що в умовах товарів-конкурентів однаково високої якості конкуренція ведеться на рівні іміджу фірм.

Поняття «фірмовий стиль» містить у собі дві складові: зовнішні образи і характер поведінки на ринку. Зовнішній образ створюється єдиним стильовим оформленням товарного знаку, логотипа, ділової документації, фірмового блоку, фірмової колірної гами, фірмової вивіски, фірмового одягу, рекламних оголошень, буклетів, дизайну офісу тощо.

Характер поведінки на ринку визначається взаєминами фірми та її представників з партнерами, замовниками, постачальниками, банками, конкурентами.

Характер поведінки на ринку відрізняється особливим стилем під час проведення рекламних кампаній і заходів щодо стимулювання збуту, а також роботою з громадськістю, наявністю корпоративного духу і корпоративної культури. Візуальна атрибутика фірмового стилю наведена в табл. 2.

Покупці або потенційні покупці, звичайно, відчують як фізичні, так і інші відмінності між товарами або послугами всередині категорії продукту (рис. 1).

Таблиця 1

Принципові відмінності іміджу, репутації і бренду (авторський підхід)

Ознака	Основні складові брендінгу	
	Імідж	Бренд
База формування	Основою іміджу є цілеспрямовано сформована інформація про підприємство, яка може не в повному обсязі відповідати характеристикам об'єкта.	Формується на базі об'ємного емоційно позитивного іміджу з урахуванням відповідності до споживчого іміджу цільової аудиторії на кожному ринку.
Черговість створення	Імідж виникає з початком ринкової діяльності компанії.	Створення бренду – це кінцева мета діяльності компанії на ринку, етапами якої є створення, управління іміджем та репутацією.
Витрати часу	Для створення потрібні незначні затрати часу.	Для створення ефективного ринкового бренду витрачаються роки.
Призначення	Стимулювання взаємодії споживачів та цільових аудиторій з компанією.	Формування у цільовій аудиторії споживачів твердої впевненості у перевагах компанії, впевненого бажання споживати товари тільки певної компанії та твердого бажання надавати позитивні рекомендації компанії широкому колу власних контактів.
Ступінь структурованості	Існує можливість структурувати за певними ознаками.	Чітка структура закріплена системою різних символів, таких як, наприклад, графіка, слова, кольори.
Ступінь керованості та модифікації	Легко піддається змін, легко сприймає зовнішній вплив, тому є об'єктом управління.	Важко піддається впливу та управлінню, оскільки функціонує як самокерована система під впливом значного охопту позитивними оцінками та стійкої думки цільових споживачів, яке закріплюється у соціокультурних установках.
Витрати на створення, відновлення	Розмір витрат відносно невеликий, оскільки формується та існує незалежно від зусиль самої компанії.	Розмір витрат значний, оскільки потребує роботи групи спеціалістів з розробки, впровадження, модифікації та підтримки на ринку.
Метод вартісної оцінки	Оцінка можлива затратним методом.	Оцінка можлива ринковим методом.

Візуальна атрибутика фірмового стилю

Атрибут	Сутність	Роль на ринку
Товарний знак (торгова марка, емблема)	Це офіційно прийнятий термін, що означає зареєстроване у встановленому порядку оригінально оформлене художнє зображення (оригінальні назви, художні композиції і малюнки в сполученні з буквами, цифрами, словами чи без них тощо).	Товарний знак служить для відмінності товарів чи послуг однієї особи (юридичної чи фізичної) від однорідних товарів чи послуг іншого.
Фірмовий блок	Це графічна композиція, яка об'єднує товарний знак, назву фірми, адресу (поштові та банківські реквізити) і, можливо, девіз.	Фірмовий блок може без змін використовуватися для оформлення фірмових бланків і конвертів. Він повинен бути оригінальним, помітним, легко запам'ятовуватись.
Логотип	Назва фірми, виконана графічно оригінальним способом.	Фірмова колірна гамма поряд з графічними символами служить для позначення різних товарних груп або підрозділів фірми. Колір сприяє створенню образу фірми, полегшує сприйняття інформації, робить рекламу більш привабливою і такою, що запам'ятовується. Він має емоційний вплив, що підвищує ефективність реклами.
Фірмовий шрифт	Важлива складова фірмового стилю, оскільки використання різних шрифтів може зруйнувати єдиний образ.	
Слоган	Це постійний рекламний девіз. Його можуть використовувати настільки ж часто поряд з товарним знаком.	Вдалий слоган може виявитися не менш ефективним, ніж знак. Його легше запам'ятати, оскільки він впливає не тільки на зір, але й на слух. Слоган – неов'язковий елемент фірмового стилю. Слогани реєструються як власність фірми, як товарні знаки.
Ділова документація	Оформлена на основі товарного знака або логотипу (фірмові бланки, конверти, візитні картки тощо).	
Набір типографських констант	Формати видання, схеми верстки, розміри рекламних оголошень, модульна сітка.	З одного боку, константа фірмового стилю забезпечує пізнаваність реклами, з іншого – стримує можливості художника-дизайнера, надаючи рекламі однаковість. Залежно від конкретних рекламних завдань ці константи можуть бути як жорстко задані, так і змінені в ході вирішення деяких завдань.

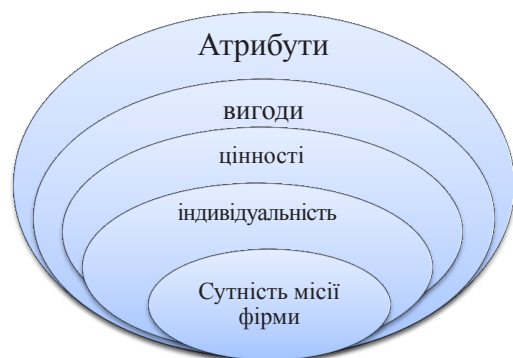


Рис. 1. Ієрархічний зв'язок атрибутів з іміджем фірми

За умов сучасної ринкової ситуації, яка обумовлюється поглибленням процесів глобалізації, бренди стали невід'ємною часткою повсякденного життя майже кожного споживача, який здійснює процеси купівлі та продажу товарів. Бренди активно використовують торгові компанії всіх країн як засіб ідентифікації своїх товарів та послуг в умовах багатонаціонального глобалізованого ринку. Бренди набувають глобального характеру. Кожен продукт або товар намагається мати свій ідентичний товарний знак, який відображає його природу та споживчі переваги, що зумовлює формування асоціативного механізму, який дає змогу з легкістю виокремлювати його зі всієї сукупності тотожних товарів на ринку. Також бренд дає змогу споживачу в умовах глобального ринку забезпечити безпомилкове впізнання товару та розуміння того, які

саме потреби він здатен задовольнити, які можливі передбачувані споживчі ризики можуть виникати [3, с. 34].

Бренд – це система, що здатна пов'язувати образ товару як сукупності атрибутів з власне його споживчими характеристиками, торговою марку та її символічний образ у свідомості споживачів, а також концепцію ставлення та позиціонування виробником свого товару, торгової марки та споживачів [4, с. 24].

Бренд – це цілісний та комплексний образ, який відбивається у свідомості споживачів як реакція на товарний знак. Також це гарантія виробника через властивості та якості товару постійно надавати споживачу необхідні засоби для задоволення наявних або нових потреб, а також допомагати у вирішенні проблем.

Бренд – це сутність, яка здатна до постійного розвитку у плині часу, від марки як концепції, яку складають тільки загально впізнаванні елементи (фірмова назва, фірмовий знак, слоган), до сукупності функціональних та емоційних елементів, яка сприймається диференційно споживачами, які поєднані самим товаром та способом його ринкового представлення. Це відображає основну відмінність бренда від товарного знаку, який є позначенням, які здатні відокремлювати, відповідно, товари та послуги одних юридичних та фізичних осіб від однорідних товарів та послуг інших юридичних та фізичних осіб.

Бренд, на відміну від звичайного товару, здатен мати вплив на споживача з трьох сторін. Перша сторона – функціональна, яка передбачає, що бренд надає максимальну кількість необхідної споживчої інформації та здатен гарантувати стабільну та звично високу сукупність споживчих якостей. Друга сторона впливу

на споживача – емоційно-психологічна, яка передбачає створення стійких, довгострокових, беззаперечно-позитивних та взаємовигідних відносин зі споживачем, що формує високу цінність самого споживача та набуває форми лояльності. Третя сторона впливу на споживача – культурна, яка розглядається як база або основа існування бренду, оскільки символічно-асоціативні шифри відбивають глибинну соціально-культурну систему цінностей, традицій та норм, які приймають та втілюють в життя компанія-виробник або продавець та цільовий сегмент споживачів (табл. 3).

На сучасному етапі розвитку розуміння бренду складається з кількох аспектів: механізм диференціації товарів; механізм сегментації ринку; образ у свідомості споживачів (бренд-імідж); засіб взаємодії (комунікації) зі споживачем; засіб індивідуалізації товарів компанії; система підтримки ідентичності; правовий інструмент; частина корпоративної культури компанії; концепція капіталу бренду; елемент ринку, який має постійний розвиток відповідно до змін соціокультурного середовища та ринку [3, с. 35].

Поза сумнівом залишається лише одне – міцні взаємовигідні відносини між підприємством і його прибут-

ковими клієнтами мають дуже велике значення для досягнення цілей фірми.

Розміри цієї призми дають змогу керівникам створювати й оцінювати відмінні риси бренду. До них належать:

- 1) статура, тобто особливості продукту, символи й атрибути;
- 2) особистість – характер і ставлення;
- 3) відносини – переконання і асоціації;
- 4) культура – сукупність значень;
- 5) відображення – вид клієнта марки;
- 6) self-image – внутрішнє дзеркало клієнта як споживача бренду.

Важливість атрибутів сприйняття з їх суб'єктивної складової змінюється залежно від споживачів і класів продуктів. Так, можна стверджувати, що споживачі, знайомі з даним класом товарів, схильні більше покладатися на фізичні характеристики і менше – на атрибути сприйняття, ніж споживачі, які менше знайомі з цим класом товарів (рис. 2).

Також можна стверджувати, що позиціонування на основі сприйняття ознак товару є важливим для споживчих товарів групи повсякденного попиту. У разі спожив-



Рис. 2. Структура іміджу підприємства

Таблиця 3

Функції бренду відносно забезпечення переваг споживача

№	Функція	Характеристика переваг споживача
1	Ідентифікація	Дає змогу ясно бачити індикатори-відмінності, які забезпечують розуміння пропозиції, швидкості визначення споживчих переваг, ступінь затребуваності продукту на ринку.
2	Практичність	Забезпечує суттєву економію часу та енергії споживача за рахунок здійснення ідентичних покупок та формування лояльності.
3	Гарантія	Дає змогу бути впевненим, що якість буде однаково високою незалежно від того, де і коли купується продукт або послуга.
4	Оптимізація	Формує впевненість споживача, що він купує кращий продукт у своїй категорії у кращого виконавця для конкретної мети.
5	Знак (символ)	Дає змогу надавати фізичне підтвердження власного зображення виробника або зображення, яке можна уявити іншим.
6	Безперервність	Задоволення створеними відносинами близькості й інтимності з брендом, продукція якого споживається протягом багатьох років.
7	Гедонічні	Привабливість позитивних емоцій, пов'язаних з емоційним потягом до зображення бренду, його логотипу та його зв'язку з емпіричним відчуттям нагороди.
8	Етичні	Задоволення пов'язано з відповідальною поведінкою бренду в його відносинах із суспільством (екологія, зайнятість, громадянство, реклама, яка не шокує).

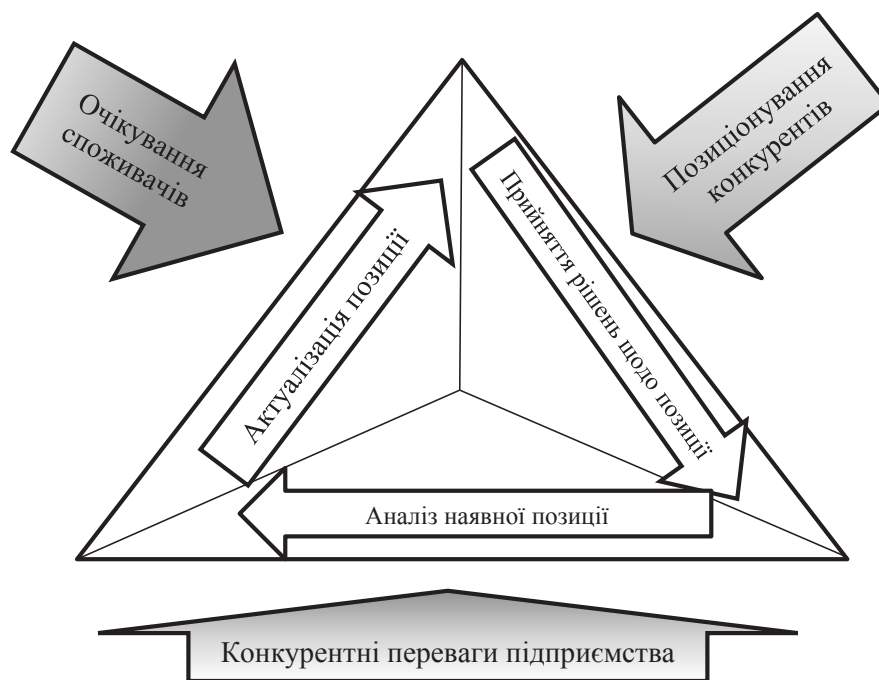


Рис. 3. Модель перевірки ступеня актуальності бренд-іміджу підприємства на ринку

чих товарів тривалого користування (зокрема, автомобілі) і багатьох товарів виробничо-технічного призначення це твердження втрачає свою беззаперечність.

Навіть якщо ці твердження значною мірою правдиві, під час позиціонування більшості товарів необхідно розглядати атрибути сприйняття. Однією з причин є зростаюча схожість фізичних характеристик все більшого числа товарів, що підвищує важливість інших, дуже суб'єктивних, вимірювань.

Позиція торгової марки сприймається як системний набір асоціацій, які споживач пов'язує з характеристиками іміджу торгової марки. Вони можуть охоплювати фізичні атрибути, стиль життя, способи використання, імідж торгової марки, канали продажу, завдяки яким відбувається реалізація продукції [7, с. 171].

Проте будь-які методики та етапи формування стратегії позиціонування бренду повинні враховувати той факт, що навіть вдало обрана позиція підприємства з часом потребує коригування або вдосконалення.

Як зазначалося раніше, це може бути пов'язано із зміною вподобань споживачів, зниженням привабливості цільового сегменту для підприємства, зміною стратегії компанії чи технології виробництва товару, переходом товару на етап зрілості відповідно життєвому циклу товару тощо.

Отже, варто розглянути процес формування дієвої стратегії позиціонування і перевірки актуальності позиції, що використовується компанією, більш комплексно (рис. 3).

Схема, зображена на рис. 3, є трьома етапами перевірки актуальності позиції: аналіз наявної позиції, визначення актуальної позиції, прийняття рішення щодо позиції, а також трьома кроками, що є формалізованими і реалізу-

ються під час переходу від одного етапу до наступного.

Ця функціональна схема наведена у вигляді «трикутника формування актуальності стратегії позиціонування», що дає змогу продемонструвати циклічність даного процесу. Такий підхід ґрунтується на розумінні необхідності враховувати постійність змін глобалізованого ринку, зокрема ринкових умов, виникнення принципово нових технологій, еволюціонування потреб та зміну вподобань кожного споживача на різних етапах життя. Тому під час формування позиціонування підприємства важливо після третього кроку – реалізації позиціонування – постійно повертатися до першого етапу для аналізу та визначення актуальної позиції.

Висновки. На сучасному етапі розвитку брендів в умовах глобалізації ринку необхідно чітко та послідовно дотримуватись набутого позитивного іміджу, статусу бренду, а також здійснювати заходи для виправлення негативного іміджу чи репутації. Для цього необхідно: 1) слідувати встановленій стратегії розвитку організації; 2) скеровувати зусилля на підтримку позитивного іміджу та репутації; 3) оновлювати бренд.

Використання спеціальних технологій брендингу та запропонованої методики оцінки ринкових позицій бренду під час побудови шляхів його стратегічного розвитку передбачає проведення постійних маркетингових досліджень, зокрема споживацьких переваг, мотивів здійснення покупок, адже бренд є живим лише у тому разі, якщо він відповідає потребам ринку та споживача покупця. Узгодженість внутрішніх можливостей бренду відповідно до мінливих зовнішніх вимог є невід'ємною частиною побудови стратегії розвитку бренду та формування позитивного іміджу на ринку.

Список використаних джерел:

1. Edward L. Bernays / L. Edward [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldcat.org/wcidentities/lccn-n>.
2. Fennell G. Product and brand: interchangeable terms? / G. Fennell [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sbaer.uca.edu/research/swma/2000/10.pdf>.
3. Gardner B. The Product and the Brand / B. Gardner, S.J. Levy // Harvard Business Review. – 1955. – Vol. 33. March-April. – № 2. – P. 33–39.

4. Бинецкий А.Е. Паблик рилейшнз. Защита интересов и репутации бизнеса : [учеб.-практ. пособие] / А.Е. Бинецкий. – М. : ИКФ «ЭКМОС», 2003.
5. Мамон Н.В. Методический подход к управлению имиджем предприятия / Н.В. Мамон, Ю.А. Смирнова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2010. – № 2. – С. 80–91.
6. Смирнова Ю.А. Сравнительный анализ подходов к определению понятий имидж и репутация / Ю.А. Смирнова // Маркетинг. – 2009. – № 3. – С. 40–57.
7. Приходченко Я.В. Маркетингові стратегії бренд-менеджменту торговельних підприємств / Я.В. Приходченко // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Вип. 240. – Т. 1. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2008. – С. 170–182.
8. Карпова С.В. Современный брендинг : [монография] / С.В. Карпова. – М. : Палеотип, 2011. – 188 с.
9. Стратегія ефективного брендингу : [монографія] / [О.В. Кендюхов, О.М. Азарян, С.М. Димитрова, Л.А. Радкевич]. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2009. – 285 с.

Аннотация. В статье рассмотрены подходы к определению бренда и имиджа компании на потребительском рынке. Определены отличительные черты между брендом и имиджем, доказано, что формирование имиджа является неотъемлемым атрибутом сильного бренда и имеет непосредственное влияние на обеспечение восприятия бренда потребителем. Рассмотрена зависимость между атрибутами бренда и их влиянием на формирование целостного образа бренда товара на рынке в условиях глобализации. Освещены функции, которые исполняет бренд для потребителей и которые способны определять актуальность бренда и его имиджа для определенной целевой аудитории. Предложена модель проверки степени актуальности бренд-имиджа компании на потребительском рынке.

Ключевые слова: бренд, имидж, функции бренда, потребители, потребительские предпочтения, актуальность бренда.

Summary. The article discusses approaches to defining the brand and company image in the consumer market. Determined distinguishing features between the brand and image proved that image formation is an inherent part of a strong brand and has a direct impact on the provision of consumer brand perception. We consider the relationship between the brand attributes and their impact on the whole image of the brand product on the market under globalization. Deals with the functions performed by the brand to consumers and which are able to determine the relevance of the brand and its image for a specific target audience. The model validation degree of importance of brand image in the consumer market.

Key words: brand image, brand features, consumers, consumer preferences, relevance of the brand.

УДК 339.92

Бунтова Н.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри готельно-ресторанної справи
Київського університету туризму, економіки та права*

Buntova N.V.

*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of hotel and restaurant business
Kyiv University of Tourism, Economics and Law*

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ РИНКУ ГОСТИННОСТІ У ФОРМАТІ КЕМПІНГ-ПОСЛУГ ТА ЙОГО ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ УКРАЇНИ

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF OUTDOOR HOSPITALITY SECTOR AND ITS IMPORTANCE FOR UKRAINE

Анотація. У статті проаналізовано міжнародний досвід розвитку автомобільного туризму в країнах Європи. Розглянуто фактори, що впливають на економіку країни завдяки розвитку караванінгу – ключового напрямку автотуризму. Кемпінг-індустрія як основа для розвитку караванінгу в Україні тільки починає формуватися. Проведено аналіз тенденцій, що стримують розвиток кемпінг-послуг в нашій країні. Визначено основні напрями розвитку вітчизняного ринку гостинності у форматі кемпінг-послуг з урахуванням міжнародного досвіду.

Ключові слова: міжнародний туризм, туристична інфраструктура, ринок гостинності, караванінг, кемпінг.

Вступ та постановка проблеми. Міжнародний туризм на початку ХХІ століття став соціально-економічним і політичним явищем, що відчутно впливає на сві-

тове господарство та політику держав в різних регіонах світу. У низці країн в'їзний туризм є основним джерелом доходу. Згідно з даними Всесвітньої туристичної органі-

зації (UNWTO) туризм входить до п'ятірки найбільших експортних галузей у 83% країн світу, а в 38% – посідає перше місце. Наприклад, надходження від туризму в Іспанії становлять близько 25% надходжень від експорту, доходи США – більше 5%, а доходи Туреччини – 20% вартості експорту [1]. Сьогодні міжнародний туризм є не тільки сферою подорожей і відпочинку, але й вагомою галуззю світової економіки.

Україна дедалі активніше виходить на світовий туристичний ринок, проте різні сегменти туристичної галузі нашої країни розвиваються нерівномірно.

Україна володіє величезним потенціалом рекреаційних та культурно-історичних ресурсів для розвитку туристичної діяльності, і питання створення необхідної інфраструктури є особливо актуальним. Туризм сприяє виходу на світовий рівень обслуговування та сервісу і, відповідно, збільшенню як внутрішніх, так і зовнішніх туристичних потоків, що тягне за собою збільшення фінансів з Європи та утримання фінансових коштів на території України.

З погіршенням економічної ситуації та різкими валютними скачками дедалі актуальнішими стають пропозиції бюджетного виду відпочинку. І саме розвиток такого напрямку в туризмі, як автотуризм та караванінг, може значно вплинути на економіку країни та збільшити потік іноземних туристів, для яких відпочинок у форматі кемпінг-послуг є сьогодні найбільш популярним.

Для України цей вид туризму залишається досі новим. Кемпінг-індустрія як основа для розвитку караванінгу тільки починає формуватися.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню явища міжнародного туризму присвячені роботи таких вітчизняних авторів, як В.К. Бабарицька, О.О. Бейдик, І.В. Бережна, О.О. Любіцева, В.П. Руденко, і таких закордонних авторів, як І.М. Балабанов, І.В. Зорін, В.С. Преображенський, Д. Флетчер. Автор спирається на численні дослідження ринку туристичних послуг, включаючи готельний бізнес, що відображені у роботах А.Ю. Александрової, Н.В. Алісова, М.Б. Біржакова, Дж. Боуена, А.Б. Волова і В.В. Іванова, Ф. Го і Р. Піна, а також В.С. Катякало, О. Кунелла, Г.А. Папіряна, Д.П. Стригунової, Л.П. Шматко та інших науковців.

Проте залишаються недостатньо розкритими проблемами питання, що присвячені комплексному аналізу розвитку міжнародного ринку готельної нерухомості та ролі кемпінг-послуг як формату розміщення в цьому процесі.

Метою роботи є узагальнення кращого світового досвіду в галузі міжнародного туризму, виявлення характеру впливу на економіку країни розвитку автотуризму, привернення уваги до необхідності розроблення та здійснення комплексу заходів щодо активного розвитку ринку гостинності у форматі кемпінг-послуг як ключового індикатора покращення показників внутрішнього та зовнішнього туризму в умовах світової фінансової кризи.

Результати дослідження. Сьогодні міжнародний туризм посідає в системі світогосподарських зв'язків та загальнолюдських цінностей особливе місце з огляду на свій універсальний вплив на розвиток світової спільноти. Більш ніж 200 країн змагаються у світовому конкурентному туристичному середовищі.

У ході дослідження встановлено, що, незважаючи на геополітичні та економічні проблеми, індустрія туризму та подорожей навіть в умовах світової фінансової кризи демонструє стабільні позитивні тенденції. Згідно з даними Всесвітньої туристичної організації ООН (UNWTO) чисельність міжнародних туристів на кінець 2015 р. становила майже 1,2 млрд. осіб, тобто приблизно

кожен шостий мешканець планети відпочивав і подорожував за межами своєї країни [1]. Окрім цього, за останні 65 років надходження від туристичної діяльності зросли у понад 600 разів, а саме з 2 млрд. дол. США у 1950 р. до 1 245 млрд. дол. США на початок 2015 р. [2].

Україна має вагомі об'єктивні передумови, щоб увійти до найрозвиненіших у туристичному відношенні країн світу. Проте, маючи значні обсяги туристичного обміну, які дають змогу Україні посідати за цими показниками чільні місця у Європі, наша держава має мізерні (навіть порівняно із нашими сусідами) надходження від туризму. Це наочно демонструють основні показники міжнародної туристичної діяльності України. В Україні туризм формує менше 1% сукупного ВВП (в країнах Європи – 10%), частка експорту туристичних послуг в структурі експорту товарів та послуг в Україні становить 0,7% (в країнах Європи – 30%) [3]. Незважаючи на високий потенціал туристичних ресурсів, наша держава не входить навіть до рейтингової таблиці, що включає 75 країн світу, які мають найбільші доходи від туризму. Згідно з підрахунками експертів Україна щорічно недоотримує тільки від експорту туристичних послуг до 1 млрд. валютних надходжень.

Сьогодні туризм для України повинен стати важливим чинником соціально-економічного розвитку як усередині держави, так і в зовнішньоекономічній діяльності. І саме активний розвиток автомобільного туризму може мати значний вплив на економіку країни (табл. 1).

Таблиця 1

Вплив основних факторів розвитку автомобільного туризму на економіку країни

Фактор	Позитивний вплив
1. Збільшення притоку іноземних туристів	1. Збільшення обсягів грошових коштів з-за кордону
2. Розвиток внутрішнього туризму	2. Скорочення виток грошових коштів закордон
3. Розвиток туристичної галузі	3. Збільшення кількості робочих місць
4. Розвиток економічного сімейного туристичного напрямку	4. Дає змогу збільшити споживчий сектор, розвинути перспективний напрям туризму «вихідного дня»
5. Створення конкуренції в готельному бізнесі	5. Покращення якості обслуговування та зменшення вартості проживання

Автотуризм довів свою життєздатність і вносить значний вклад в економіку країн Європи і Північної Америки. Статистика показує, що європейський автотурист здійснює впродовж року не менше 3–4 поїздки, половина з яких припадає на тривалі поїздки на відстані понад 1 000 км.

Отже, збільшення потоків іноземних туристів можливо за допомогою розвитку такого напрямку автомобільного туризму, як караванінг. Це один з найпопулярніших видів туризму в Європі і США.

Під караванінгом розуміється вид туристичного відпочинку на каравані або автомобілі типу «будинку на колесах» (motorhome) зі спеціально обладнаним для житла кузовом або причепом.

Досягнення високого рівня розвитку цього виду туризму в Європі і США стало можливим завдяки одночасному збільшенню площі дорожнього покриття, розвитку придорожньої інфраструктури, сфери виробництва, продажу і обслуговування будинків на колесах, будівництва кемпінгів і проведення грамотної маркетингової політики у сфері туризму. Синергетичний ефект всіх пере-

рахованих вище компонентів реалізувався у формуванні та поступовому розвитку кемпінг-індустрії в сучасному розумінні. Цей процес зайняв близько 20 років. Зараз загальом в даній галузі зайнято близько 170 тис. осіб.

На 26 000 кемпінгів Європи припадає загальною 394 млн. ночівель. Тільки прибуток за ночівлі на кемпінг-майданчиках Європи становить 3,6 млрд. євро. До цієї суми додається дохід за харчування, розваги та екскурсійні програми, що становить 9 млрд. євро. У сукупності обіг кемпінгів Європи становить 12,6 млрд. євро [4].

Для України цей вид туризму залишається досі новим. Кемпінг-індустрія як основа для розвитку караванінгу тільки починає формуватися. Наявність на автодорогах кемпінгів відіграє велику роль у формуванні та розвитку цієї індустрії послуг.

Кемпінг – це спеціалізований засіб розміщення, призначений для розміщення караванерів і обладнаний місцями стоянки з підведенням електрики, місцями для забору води та зливу відходів, стаціонарним санітарним вузлом, а так само місцями для наметів або будиночків легкого типу (бунгало). Кемпінг може також включати інфраструктуру сфери обслуговування, наприклад, магазини, кафе, аквапарки.

З огляду на вищезазначені складові досвід європейських країн показав, що цей засіб розміщення за певного культурного і природного оточення може бути дестинацією для караванерів. Тому здебільшого це багатофункціональні комплекси, що надають повний спектр послуг.

Однак в українській практиці кемпінг частіше не оснащується обладнанням, що є необхідним для життєзабезпечення «будинків на колесах», і розуміється як наметове містечко.

Ще до того, як вдарила світова економічна криза, а туристи перейшли з літаків на автомобілі та автобуси, виникла проблема облаштування справжніх кемпінгів в Україні. І це треба було робити з нуля, спираючись на європейський досвід, бо ті залишки, що дісталися у спадок від радянського туристично-кемпінгового минулого, повноцінними майданчиками для відпочинку назвати ніяк не можна, хоч деякі з них на свій час були дуже навіть пристойними.

Нині в Україні, за словами експертів, налічується не більше десятка облаштованих кемпінгів, все інше, що гордо носить цю назву, – не більше, ніж майданчики для стоянки автомобілів, які, на жаль, не можуть забезпечити автотуриста навіть елементарними умовами проживання.

В Україні культура так званих бюджетних подорожей майже не розвинена саме через відсутність відповідної інфраструктури, тобто як місць для розміщення активних туристів, так і маршрутів, що об'єднують визначні пам'ятки культури та екскурсійні об'єкти.

Деякий час тому кемпінги не мали жодної популярності, а автомандрівники навіть обурювалися, з якого це дива вони мають платити за стоянку, якщо є можливість зупинитися де завгодно й організувати ночівлю, розбивши намет. У багатьох поняття кемпінгу досі асоціюється з так званим диким туризмом – на природі без належних умов.

Своїм розвитком «кемпінговий» рух в Україні зобов'язаний Євро-2012, коли навколо приймаючих міст виникли наметові містечка для уболівальників. Кемпінги «Київ-Кемп», «Litvinovka Entertainmen», «Парк «Київська Русь»», «Піски», «Аркада», «Дубовий гай» були розраховані на розміщення 0,5–2 тис. туристів кожен, але в період Чемпіонату виявилися незавантаженими (наприклад, в Київській області середнє завантаження кемпінгів не перевищувало 30%). Проте їх власники мають намір продовжувати розвивати цей бізнес, керуючись не стільки

бажанням «відбити» вкладені кошти, скільки можливістю зайняти порожню нішу на ринку гостинності.

Оптимізм інвесторів ґрунтується і на тому, що до України завжди будуть приїжджати туристи, зокрема любителі активного відпочинку та караванінгу, яких будуть цікавити вже не «футбол і пиво», а історичні пам'ятки і зелені ландшафти. Водночас «кемпінгова» готельна пропозиція в Україні надзвичайно мала.

Якщо в Україні кемпінгами з перебільшенням можна назвати трохи більше 40 організованих майданчиків, то тільки в одній Німеччині кількість подібних об'єктів різного формату перевищує 4 тис. одиниць, а обіг їх послуг становить 9,5 млрд. євро на рік.

Згідно з даними Європейської Федерації Асоціацій кемпінгів і парків відпочинку (EFCO & HPA; м. Брюссель, Бельгія; об'єднує національні асоціації 21 країни Європи; більше 20 тисяч кемпінгів) кемпінги є найбільшою туристичною мережею Європи, що об'єднують 10,8 млн. місць відпочинку, тобто на 2 млн. місць більше, ніж в готелях. При цьому в кемпінгах воліють ночувати 25% туристів [4].

Згідно зі словами фахівців в Україні не менше 2 тисяч придатних для розміщення кемпінгів територій. Інша справа, що під час вибору конкретного місця необхідно враховувати наявність під'їзних шляхів, природного ландшафту, джерела водопостачання, електроенергії, а також відстань до міста.

Згідно з оцінками фахівців в найближчій перспективі в Україні можуть бути затребувані переважно невеликі придорожні кемпінги та кемпінги на турбазах, розраховані на одночасне розміщення 30–40 трейлерів і близько 50 наметів [5].

Для цього об'єкта цілком підійде ділянка площею 0,5–2 га, облаштування якої обійдеться інвестору в 50–250 тисяч євро. При цьому залежно від завантаження, сезонності та вартості послуг термін окупності складе два-чотири роки.

Наприклад, в Європі вартість проживання в наметі в середньому становить 5–12 євро з людини на добу, тоді як плата за розміщення трейлера складає 30–100 євро на добу [4].

В Україні середня вартість проживання в період Чемпіонату склала 7,5 євро з людини на добу, а плата за розміщення мобільного «будинку на колесах» – 40 євро.

Становлення та розвиток цього виду відпочинку в Україні може додати внутрішньому туризму більш цивілізований характер і збільшити товарообіг туристичної галузі. Це допоможе повернути країні частину «спливаючих» закордон грошей, які щорічно витрачаються нашими співвітчизниками на відпочинок закордоном, і створить велику кількість нових робочих місць.

За наявності кемпінгів і відповідної інфраструктури в регіонах країна отримає розвиток такого перспективного напрямку туризму, як «туризм вихідного дня». Тури вихідного дня значно знижують сезонні коливання та підвищують дохідність туризму загалом. Крім того, розвиток караванінгу може стати найважливішим фактором підвищення інтересу європейських туристів до України. На користь цього твердження свідчить небувале зростання популярності цього виду відпочинку серед європейців.

Основними стримуючими факторами для розвитку караванінгу в Україні є цілий комплекс проблем, пов'язаних з відсутністю спеціалізованої інфраструктури для автомандрівників (кемпінги, кемпстоянки), недостатньою інформаційною підтримкою, адміністративними бар'єрами, відсутністю галузевих стандартів, неузгодженістю дій всіх компонентів індустрії караванінгу та держструктур на території України.

Проте основними діями для початку розвитку цього сегменту ринку гостинності ми бачимо створення в Україні мережі кемпінгів та кемпстоянок, які відповідають основним європейським вимогам. Створення такої мережі доцільно починати з найбільш розвинених та популярних туристичних центрів, поширюючи в подальшому досвід і практику на інші перспективні регіони країни.

В таких умовах важливо досліджувати досвід країн, де цей вид туризму досить розвинутий, і організовувати його з урахуванням національної специфіки. При цьому досягнути якісного обслуговування у форматі кемпінг-послуг можна, лише спираючись на загальну практику організації діяльності інших засобів розміщення.

Висновки. Сьогодні у нашій країні значна частина матеріальної бази туризму потребує оновлення. Слід відзначити, що реконструкція наявного готельного фонду та створення нового є недостатнім, оскільки необхідний комплексний розвиток туристичної інфраструктури, що буде включати будівництво не лише нових засобів розміщення, але й супутньої інфраструктури (автодорі, кемпінгів, підприємств харчування, індустрії розваг, об'єктів туристичного показу тощо). Дислокація нових туристичних комплексів повинна враховувати як параметри туристичного попиту за видами туризму, так і характер туристичної пропозиції, тобто наявність туристичних ресурсів, умов кадрового забезпечення згідно з екологічними вимогами та економічною обґрунтованістю.

Безумовно, для вирішення зазначених проблем необхідний цілий комплекс заходів державного масштабу. В умовах, коли бізнес-структури неохоче вкладають кошти в готельні проекти з досить довгою окупністю, необхідно знаходити інші цікаві напрями для інвестування, що будуть не настільки вибагливими до наявності об'єктів капітального будівництва. Розвиток придорожньої туристичної інфраструктури та автомобільного туризму є сьогодні одним з найбільш перспективних

напрямів інвестування та може змінити поточну ситуацію на ринку гостинності в Україні у кращий бік.

Автотуризм та караванінг - це варіант вирішення більшості основних проблем, з якими сьогодні стикаються під час організації туристичного бізнесу та розміщення туристів.

Позитивні моменти розвитку цього напрямку у форматі кемпінг-послуг:

1) оскільки немає капітального будівництва, то можливий більш гнучкий підхід до підбору земельної ділянки; відповідно, виникає більше варіантів за прийнятних цін;

2) набагато менш витратний етап будівництва; відсутність багатьох узгоджень і експертиз; відповідно, більше варіантів під час пошуку інвесторів;

3) можлива організація на базі вже наявного комплексу відпочинку або реконструкція готельної бази, що нині не експлуатується;

4) істотно менший штат працівників, відповідно, легше знайти необхідну кількість кваліфікованого персоналу;

5) немає залежності від громадського транспорту;

6) зручний варіант для випробування обраного місця під туристичні чи інші цілі з мінімумом витрат; відпрацювання взаємодії з адміністративними органами та навколишньою інфраструктурою; практичний маркетинг;

7) уніфікований проект, який входить в систему розвитку мережі аналогічних кемпінгів; на нього поширюється інформаційно-рекламна підтримка з боку професійних, адміністративних та комерційних структур;

8) соціальне та природоохоронне значення як проекту, що розвиває організований екотуризм, сімейний відпочинок, автотуризм та супутню цьому інфраструктуру.

І, як показує зарубіжний досвід, саме підтримка на державному рівні дає змогу повністю реалізувати перспективи будівництва туристичної кемпінгової інфраструктури в регіонах України, залучити інвестиції в розвиток придорожнього сервісу країни, а також перетворити внутрішній і в'їзний туризм на важливу дохідну частину бюджету держави.

Список використаних джерел:

1. UNWTO Barometer. – 2016. – Vol. 15. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://mkt.unwto.org/barometer>
2. UNWTO Tourism Highlights 2015 Edition [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://tourlib.net/wto/WTO_highlights_2015.pdf
3. Компания “Socmart” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.socmart.com.ua>
4. Данные Европейской Федерации Ассоциаций кемпингов и Караван-стоянок (EFCO&HPA).
5. Tourism Vision 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unwto.org/facts/eng/vision.html>

Аннотация. В статье проанализирован международный опыт развития автомобильного туризма в странах Европы. Рассмотрены факторы, оказывающие влияние на экономику страны благодаря развитию караванинга – ключевого направления автотуризма. Кемпинг-индустрия как основа для развития караванинга в Украине только начинает формироваться. Проведен анализ тенденций, сдерживающих развитие кемпинг-услуг в нашей стране. Определены основные направления развития отечественного рынка гостеприимства в формате кемпинг-услуг с учетом международного опыта.

Ключевые слова: международный туризм, туристическая инфраструктура, рынок гостеприимства, караванинг, кемпинг.

Summary. The article analyzes the international experience of the development of automobile tourism in the countries of Europe. Factors influencing the economy of the country in the development of caravanning, a key area of autotourism, are considered. The camping industry as a basis for the development of caravanning in Ukraine is just beginning to form. The analysis of the tendencies restraining development of camping-services in our country is carried out. The main directions of development of the domestic hospitality market in the format of camping services are determined, taking into account international experience.

Key words: international tourism, tourism infrastructure, hospitality industry, caravanning, camping.

Василиця О.Б.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Львівського торговельно-економічного університету*

Vasylytsia O.B.

*PhD in economics,
Associate Professor of International
Economic Relations Department
Lviv University of Trade and Economics*

АНАЛІЗ УКРАЇНСЬКО-АМЕРИКАНСЬКИХ ВІДНОСИН ЗА КРИТЕРІЯМИ СТРАТЕГІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА

ANALYSIS OF UKRAINIAN-AMERICAN RELATIONS IN ACCORDANCE WITH THE CRITERIA OF STRATEGIC PARTNERSHIP

Анотація. Стаття присвячена розгляду українсько-американських відносин з точки зору критеріїв стратегічного партнерства. У роботі використано математичні методи, які дають змогу проаналізувати відносини України та США. До таких методів віднесено кластерний аналіз та тест Грейнджера. Окрім того, було розраховано індекс інтенсивності торгівлі. Також проаналізовано тенденції громадської думки щодо важливості співпраці зі США.

Ключові слова: стратегічне партнерство, відносини Україна – США, тест Грейнджера, індекс інтенсивності торгівлі, кластерний аналіз.

Вступ та постановка проблеми. Сучасна ситуація в Україні ставить суспільство перед вибором стратегічних партнерів. В цьому контексті Сполучені Штати Америки виступають надійним та передбачуваним союзником. Зацікавленість України у США базується на таких складових: економіка США є найбільшою економікою світу, через що ця країна є головним актором у міжнародних економічних і не тільки економічних відносинах; співпраця зі США слугує іміджевою складовою та сприяє створенню позитивного образу України на світовій арені; США є країною з давніми демократичними принципами, тому Україні доцільно переймати досвід перебудови суспільства та економіки на демократичних основах. Але виникає логічне питання про те, чи розглядає Україна Сполучені Штати як стратегічного партнера.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема стратегічних відносин України зі США висвітлена в працях таких науковців, як Л. Чекаленко [1], Н. Ржевська [2], В. Горбулін [3], З. Бжезінський [4], С. Хантінгтон [5], Г. Кіссінджер [6]. Окремі аспекти стратегічного партнерства досліджувалися в роботах О. Осадчої (військова безпека) [7], О. Манчуленко (фінансово-технічна допомога) [8], Н. Німченко (інвестиційні потоки) [9] та інших вчених. Вартим уваги є те, що використання математичного апарату серед українських дослідників стратегічного партнерства не є поширеним.

Метою роботи є аналіз відносин Україна – США щодо відповідності критеріям стратегічного партнерства за допомогою математичного апарату.

Результати дослідження. Окрім політичних рішень країн, для досягнення стратегічного партнерства необхідно, щоб відносини між даними країнами відповідали низці критеріїв. Це дасть змогу охопити всебічно стан розвитку партнерства між країнами, відштовхуватись не лише від політичних рішень та підписаних угод. Окрім критеріїв, доцільно проаналізувати громадську думку щодо співпраці з тими чи іншими країнами. В цьому випадку громадська думка слугує індикатором політики держави стосовно

співробітництва з країнами, оскільки держава має потужний апарат для поширення тієї чи іншої інформації про можливість співпраці та формування певного образу (позитивного чи негативного) країни, з якою встановлюються зв'язки. На рис. 1 подано результати опитування Центру Разумкова [10] про необхідність встановлення тісних відносин України з різними країнами, які були віднесені до стратегічних партнерів. Першу позицію як в експертів, так і в громадськості займає Росія. Оскільки таких опитувань у 2016 р. не проводилося, то можна з упевненістю констатувати, що події останніх років змінили пріоритети українців. На другій позиції знаходяться США. Майже 66% експертів та громадян вважають, що з цієї країною потрібно підтримувати тісні стосунки та активно співпрацювати. Тобто в громадськості наявне розуміння ваги США на світовій арені як в економічному, так і в політичному, військовому, енергетичному планах. Щодо решти країн, то думки експертів та громадян різняться.

Також громадяни України перестають вбачати у США ворога для своєї країни (рис. 2). Частка населення, що очікує агресії з боку США, скоротилася із 37% у 2006 р. до 19% у 2013 р. згідно з опитуванням Центру Разумкова. Зменшення громадян, які вважають, що існує загроза з боку США, свідчить про зміну ідеологічних уподобань, зміну поколінь, реальну оцінку причинно-наслідкових зв'язків у світогосподарських процесах.

Під час аналізу категорії «Пріоритетність співпраці України та США» (рис. 3) було виявлено зростання частки громадян, які вважають за доцільне тісно співпрацювати зі США. Порівняно із 2002 р. ця частка зросла на 0,8 п. п. Оскільки статистична вибірка повністю відображає соціально-демографічний склад населення, то можемо стверджувати, що політика держави щодо двосторонньої співпраці зі США зумовила таку громадську думку; а також відсутність системної комунікації влади з громадянами щодо союзників, стратегічних партнерів. Із 2004 р. в географічній структурі українського експорту спостерігається переорієнтація на Росію [13]. Однак торговельні

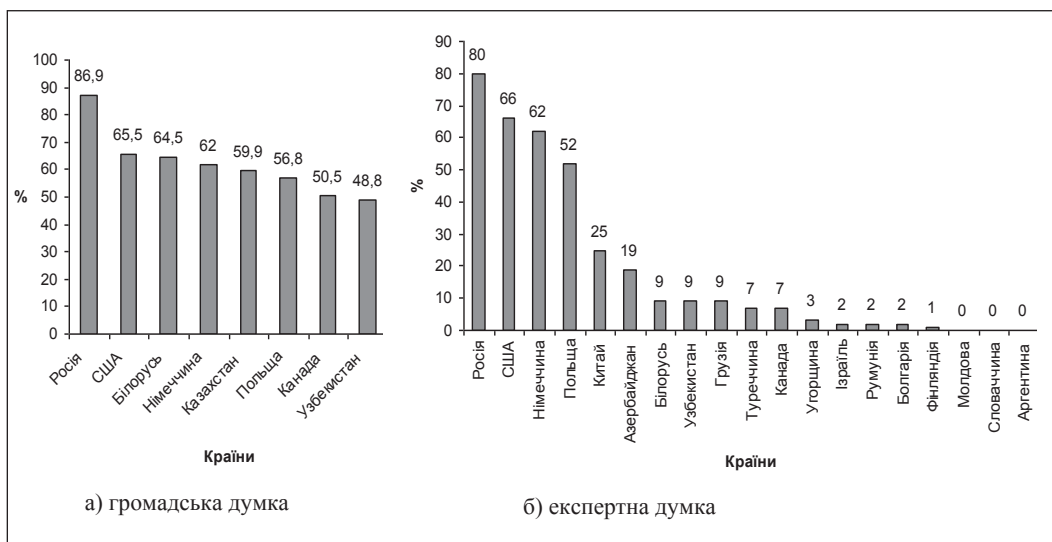


Рис. 1. Пріоритетність розвитку відносин України з іноземними державами, у %

Джерело: складено за [10, с. 5, 7]

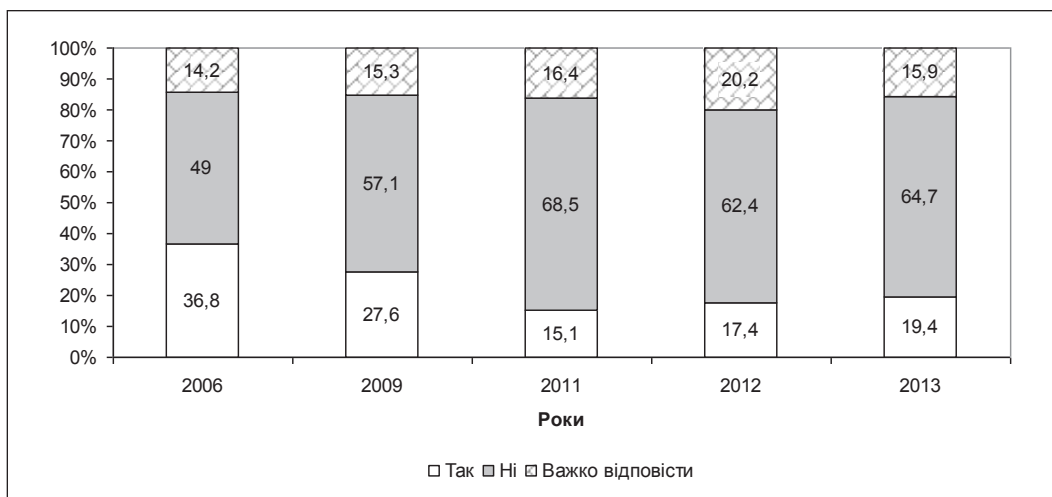


Рис. 2. Існування загрози з боку США для України, % опитаних

Джерело: складено за [11, с. 15]

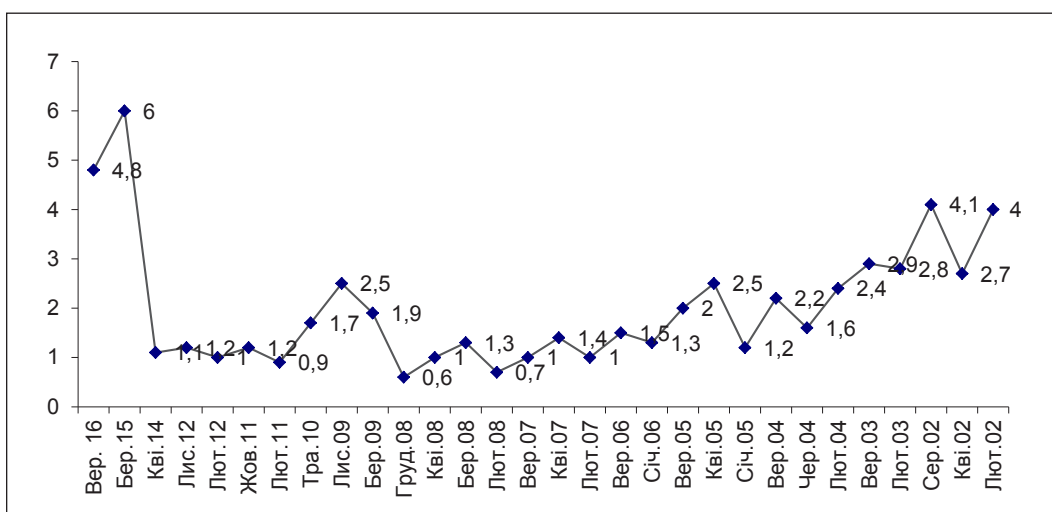


Рис. 3. Пріоритетність співробітництва України зі США, % опитаних громадян

Джерело: складено за [12]

Таблиця 1

Результати кластерного аналізу для стратегічного партнерства у торговельно-економічній сфері

Кластер	Країни	Відстань до центра кластера
Кластер 1. Найвищий рівень торгово-економічної співпраці	Росія	0,0
Кластер 2. Високий рівень торгово-економічної співпраці	Німеччина	0,9
	США	0,9
Кластер 3. Середній рівень торгово-економічної співпраці	Білорусь	0,21
	Молдова	0,18
	Польща	0,24
	Словаччина	0,19
	Туреччина	0,39
	Угорщина	0,11
	Румунія	0,21
Кластер 4. Низький рівень торгово-економічної співпраці	Азербайджан	0,14
	Аргентина	0,13
	Болгарія	0,13
	Грузія	0,14
	Ізраїль	0,15
	Канада	0,10
	Китай	0,79
	Фінляндія	0,13
	Узбекистан	0,14
	Індія	0,16

Джерело: складено автором

Окрім того, інвестиційно-торговельні зв'язки з країнами-сусідами відіграють важливу роль.

У четвертому кластері перебувають країни з низьким рівнем торгово-економічної співпраці. Тут представлені колишні республіки СРСР та країни, територіально віддалені, а саме Азербайджан, Аргентина, Болгарія, Грузія, Ізраїль, Канада, Китай, Фінляндія, Узбекистан, Індія. Дещо неочікуваним виявилось потрапляння Китаю в цю групу, оскільки ця країна знаходиться на 2 місці за часткою експорту послуг з України та на 3 позиції за часткою імпорту послуг в Україну.

війни (м'ясна, молочна, сирна, карамельна, кондитерська) засвідчили небезпеку концентрації торговельних потоків на одному напрямі. Зважаючи на напруженість торговельних відносин з Росією та допомогу з боку США, можна очікувати зміну громадської думки та підвищення частки громадян, які вважають, що пріоритетним повинно бути співробітництво зі США.

Окрім США, в Україні, згідно з різноманітними угодами та договорами, ще є 19 стратегічних партнерів. Задля групування цих партнерів відповідно до їхньої значимості для України був проведений кластерний аналіз. Для розрахунків було вибрано дані за 2016 р.: частка країни у вітчизняному експорті товарів та послуг, а також частка країни в імпорті товарів та послуг в Україну, частка інвестицій в Україну у загальному обсязі, ВВП країни, наявність спільних кордонів. Загалом вважається, що в країні є більше шансів встановити стратегічне партнерство із державами-сусідами, ніж з тими, що не мають спільних кордонів. За допомогою пакета прикладних програм "Statistica" був проведений кластерний аналіз. Результати аналізу наведені у табл. 1.

З точки зору торговельно-економічного співробітництва Росія для України є вигідним партнером, оскільки в цю країну спрямовані найбільші частки в експорті та імпорті товарів та послуг, а також наявний спільний кордон. Саме тому цю країну було віднесено до першого кластеру з найвищим рівнем торгово-економічної співпраці. Проте серед усіх стратегічних партнерів саме для російсько-українських відносин характерна висока залежність від політичного чинника. Анексія Росією Криму та агресія на сході України підбивають позиції цієї країни як стратегічного партнера.

До другого кластера «Високий рівень торгово-економічної співпраці» було віднесено США та Німеччину. На Німеччину припадає найбільша частка інвестицій в Україну серед наведених країн. Щодо США, то експорт товарів та послуг з України в цю країну знаходиться на 2 позиції серед стратегічних партнерів. Такі дані свідчать про значну зацікавленість обох країн в економічній співпраці та подальшому партнерстві.

До третього кластера були віднесені країни, для яких торгово-економічна співпраця знаходиться на середньому рівні. Це все країни-сусіди, а саме Білорусь, Молдова, Польща, Словаччина, Туреччина, Угорщина, Румунія.

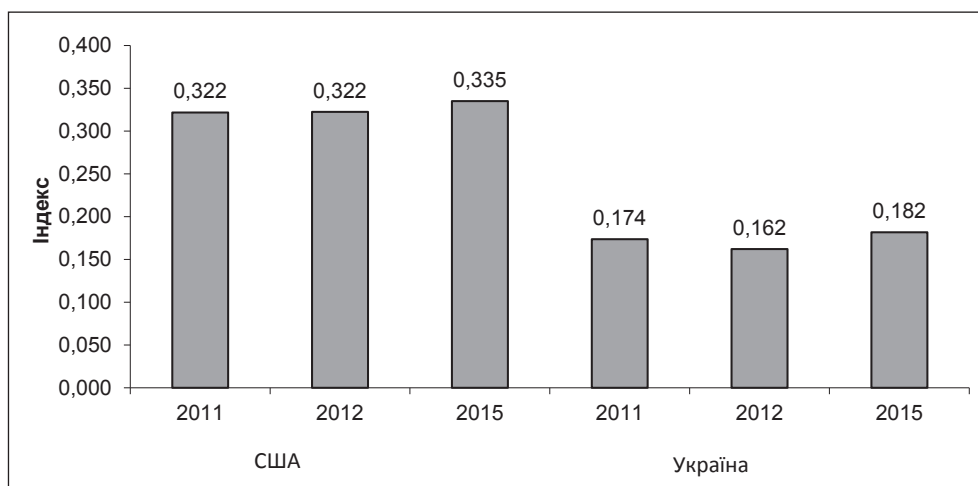


Рис. 4. Двосторонній індекс інтенсивності торгівлі між США та Україною

Джерело: розраховано за [15]

Стратегічні партнери здійснюють вагомий вплив на макроекономічні показники один одного. З цієї точки зору доцільно дослідити, чи існує двосторонній вплив між Україною та її стратегічними партнерами, а також те, наскільки він є міцним. Напрямок причинності визначається за допомогою тесту Грейнджера прикладної економетричної програми "Eviews". Для аналізу бралися темпи росту ВВП стратегічних партнерів, які увійшли в перші три кластери за період 1995–2016 рр., оскільки вони здійснюють найбільш вагомий вплив на Україну.

Результати тесту Грейнджера подано у табл. 2. Як бачимо, вплив темпів росту ВВП стратегічних партнерів на темпи росту ВВП України є незначним. Найбільший вплив спостерігається для США. Темпи росту ВВП США здійснюють вплив на темпи росту ВВП в Україні з лагом в 1 рік на рівні 99%. Тобто цей результат слугує підтвердженням стратегічного партнерства між даними країнами. Для Румунії спостерігається вплив дещо слабший з лагом в 3 та 4 роки

на рівні 95%. Польська економіка активно впливає на макроекономічну ситуацію в Україні. Причому вплив тривалий – на рівні 95% для 1 та 2 лагів, а також на рівні 90% для лагу в 5 років. Вплив темпів росту російського ВВП на темпи росту українського ВВП відсутній, що можна трактувати як одну з ознак відсутності стратегічного партнерства.

Неочікуваним виявився результат впливу темпів росту українського ВВП на темпи росту ВВП Білорусі (лаг 4 та 5 років на рівні 90 %), Угорщини (лаг 2 років на рівні 95%), Молдови (лаг 1 року на рівні 95%) Румунії (лаг 1–5 років, але рівень статистичної значущості коливається від 90% до 99%).

Також був проведений розрахунок індексу інтенсивності торгівлі між США та Україною (рис. 4). Оскільки індикатор оцінює інтенсивність торгівлі в одному напрямі, доцільно розглянути їх у двосторонньому напрямі. Чим ближче індекс до одиниці, тим більша інтенсивність торгівлі. Як бачимо інтенсивність торгівлі для США є вищою,

Таблиця 2

Тест Грейнджера для темпів росту ВВП основних стратегічних партнерів України

Гіпотеза	Лаги				
	1	2	3	4	5
ВВП України не впливає на ВВП Білорусі	0,0764 (0,786)	0,2394 (0,790)	1,9101 (0,198)	4,1663 (0,059)***	8,8341 (0,051)***
ВВП Білорусі не впливає на ВВП України	0,12534 (0,7284)	1,6168 (0,2389)	1,7719 (0,2222)	1,28894 (0,3712)	0,6415 (0,6905)
ВВП України не впливає на ВВП Німеччини	0,5841 (0,4564)	1,6522 (0,2324)	0,7969 (0,5259)	0,57148 (0,6939)	1,3811 (0,4203)
ВВП Німеччини не впливає на ВВП України	0,8328 (0,3758)	2,0181 (0,175)	0,6630 (0,5954)	0,88514 (0,5256)	0,9738 (0,5447)
ВВП України не впливає на ВВП Угорщини	0,6571 (0,4302)	2,3922 (0,013)**	1,3135 (0,329)	0,5386 (0,7140)	0,7128 (0,6552)
ВВП Угорщини не впливає на ВВП України	0,0206 (0,8876)	0,5792 (0,575)	1,9009 (0,199)	1,1934 (0,4023)	0,85552 (0,5913)
ВВП України не впливає на ВВП Молдови	2,74219 (0,011)**	0,43604 (0,6564)	0,6964 (0,5772)	0,9488 (0,4969)	0,3162 (0,8764)
ВВП Молдови не впливає на ВВП України	0,9822 (0,3373)	0,36861 (0,6992)	0,6939 (0,5787)	0,84491 (0,5447)	0,6002 (0,7120)
ВВП України не впливає на ВВП Польщі	1,2175 (0,2872)	0,7856 (0,4785)	0,8622 (0,4952)	0,5386 (0,714)	0,2485 (0,916)
ВВП Польщі не впливає на ВВП України	3,7367 (0,072***)	3,0005 (0,087***)	1,1776 (0,3742)	1,47473 (0,8225)	50,415 (0,004)*
ВВП України не впливає на ВВП Румунії	3,9932 (0,064)***	4,6915 (0,027)**	8,598 (0,005)*	6,1258 (0,025)**	12,285 (0,032)**
ВВП Румунії не впливає на ВВП України	2,6793 (0,1225)	0,8433 (0,4543)	4,7838 (0,029)**	5,8316 (0,029)**	4,2424 (0,131)
ВВП України не впливає на ВВП Росії	1,0938 (0,3122)	1,4226 (0,2789)	1,2205 (0,3574)	0,6267 (0,6610)	2,6334 (0,228)
ВВП Росії не впливає на ВВП України	0,0658 (0,801)	0,2449 (0,7865)	0,3707 (0,7760)	0,1877 (0,936)	0,47966 (0,779)
ВВП України не впливає на ВВП Словаччини	0,0009 (0,9762)	0,62301 (0,5528)	0,6814 (0,5853)	1,34127 (0,3555)	1,2278 (0,4615)
ВВП Словаччини не впливає на ВВП України	2,88033 (0,1103)	3,0082 (0,087)***	1,50885 (0,2775)	0,93225 (0,5043)	4,0957 (0,1376)
ВВП України не впливає на ВВП Туреччини	0,41676 (0,5283)	0,05417 (0,9475)	0,9497 (0,4568)	1,5748 (0,2944)	3,4419 (0,1689)
ВВП Туреччини не впливає на ВВП України	0,0172 (0,887)	0,8033 (0,4705)	0,5309 (0,672)	0,33176 (0,8474)	3,57704 (0,1615)
ВВП України не впливає на ВВП США	3,8660 (0,06)	1,3095 (0,3058)	0,54849 (0,6615)	0,2897 (0,8746)	1,2280 (0,4614)
ВВП США не впливає на ВВП України	4,11284 (0,0041*)	0,1388 (0,8717)	0,17425 (0,9111)	0,23865 (0,9065)	1,9971 (0,3019)

Примітка: у дужках подано значення t-критерію, * – гіпотезу можна відкинути на рівні статистичної значущості 1% (** – 5%, *** – 10%)

Джерело: розраховано автором за [14]

ніж для України. Проте це свідчить про більші обсяги експорту зі США до України, ніж з України до США.

Висновки. Отже, говорити про стратегічність партнерства України та США можна, відштовхуючись від проведених емпіричних оцінок, експертних та соціологічних опитувань. Однак Україні варто виступати активним гравцем на своєму інформаційному полі та чітко і прозоро пояснювати громадянам доцільність та необхідність стратегічного партнерства зі США. Тест Грейнджера підтвер-

див гіпотезу про вплив темпів росту ВВП США на макроекономічні показники України. Також важливою ознакою є індекс інтенсивності торгівлі між цими двома країнами. Індекс показує, що торгівля є більш інтенсивною з боку США, ніж з боку України. Тобто можна стверджувати, що стратегічна роль США для України швидше простежується в політичній та військовій сферах, ніж в економічній. Тому Україні варто проаналізувати можливості посилення економічної співпраці.

Список використаних джерел:

1. Чекаленко Л. Україна – США: дилеми стратегічного партнерства / Л. Чекаленко // Американська історія та політика. – 2016. – № 1. – С. 122–127. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ahp_2016_1_18
2. Ржевська Н. Стратегічне партнерство Україна – США: становлення та прогноз / Н. Ржевська // Політичний менеджмент. – 2013. – № 1–2. – С. 226–233. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ipiend.gov.ua/uploads/pm/pm_57_58/rzhevskia_strategichne.pdf
3. Збройний конфлікт в Україні в термінах геополітики / [В. Горбулін, О. Власюк, Е. Лібанова, О. Ляшенко] / Суспільно-політичні процеси. – 2016. – Вип. 3. – С. 61–86. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/pubpolpr_2016_3_4
4. Бжезінський З. Україна у геостратегічному контексті / З. Бжезінський ; пер. з англ. А. Іщенко. – К. : Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2006. – 102 с.
5. Huntington S.P. Who Are We? The Challenges to America's National Identity / S.P. Huntington. – New York : Simon and Schuster, 2004. – 428 p.
6. Киссинджер Г. Мировой порядок / Г. Киссинджер ; пер. с англ. В. Желнинова, А. Милюкова. – М. : АСТ, 2015. – 512 с.
7. Осадча О. Пріоритети партнерства зі Сполученими Штатами Америки в контексті посилення обороноздатності України / О. Осадча // Американська історія та політика. – 2016. – № 2. – С. 84–92. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ahp_2016_2_13
8. Манчуленко О. Україна в зовнішній політиці США: аспекти фінансово-технічної допомоги / О. Манчуленко // Гілея. – 2016. – Вип. 109. – С. 369–373. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/gileya_2016_109_96
9. Німченко Н. Характер українсько-американської інвестиційно-виробничої кооперації у контексті залучення України до глобального відтворювального процесу / Н. Німченко // Економіка та підприємництво : зб. наук. пр. молодих учених та аспірантів / редкол.: С. Дем'яненко (відп. ред.) та ін. – Вип. 32. – К. : КНЕУ, 2014. – С. 65–80. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://irbis.kneu.kiev.ua:8080/bitstream/2010/12534/1/65-80.pdf>
10. Стратегічне партнерство України з іншими державами: підходи та оцінки // Національна безпека і оборона. – 2000. – № 12. – С. 3–23.
11. Окремі аспекти зовнішньої політики і політики безпеки очима громадян // Національна безпека і оборона. – 2013. – № 6. – С. 13–19.
12. Офіційний сайт Центру Разумкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.razumkov.org.ua/ukr/poll.php?poll_id=305
13. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
14. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org>
15. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/indicator>

Анотація. Стаття посвячена рассмотрению украинско-американских отношений с точки зрения критериев стратегического партнерства. В работе использованы математические методы, которые позволяют проанализировать отношения Украины и США. К таким методам относятся кластерный анализ и тест Грейнджера. Кроме того, был рассчитан индекс интенсивности торговли. Также проанализированы тенденции общественного мнения о важности сотрудничества с США.

Ключевые слова: стратегическое партнерство, отношения Украина – США, тест Грейнджера, индекс интенсивности торговли, кластерный анализ.

Summary. The article is devoted to the analysis of Ukrainian-American relations in terms of the strategic partnership criteria. There were used mathematical methods that allow analyzing the relations between Ukraine and the USA. These methods referred cluster analysis and Granger causality test. In addition, the index of the trade intensity was calculated. Also there were analyzed trends in public opinion about the importance of cooperation with the US.

Key words: strategic partnership, US – Ukraine relations, Granger causality test, trade intensity index, cluster analysis.

Волошанюк Н.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи і страхування
Криворізького економічного інституту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

Сьомка А.К.

*студентка
Криворізького економічного інституту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

Voloshanyuk N.V.

*Candidate of Economic Sciences, Professor,
Associate Professor of Finance, Banking and Insurance
Department Kryvyi Rih Institute of Economics
SHEE "Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman"*

Syomka A.K.

*Student
Department Kryvyi Rih Institute of Economics
SHEE "Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman"*

АГРАРНИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ: ТЕНДЕНЦІЇ, СУБ'ЄКТИ, ПЕРСПЕКТИВИ РЕФОРМУВАННЯ

AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE: TRENDS, BUSINESS PROSPECTS OF REFORM

Анотація. У статті розглянуто сучасний стан та перспективи розвитку аграрного сектору України, розглянуто основні результати діяльності, проаналізовано ряд негативних тенденцій, які перешкоджають ефективній діяльності аграрних підприємств, а саме зменшення обсягу валової продукції сільського господарства, необхідність диверсифікації ринків збуту продукції, звуження фінансової бази розвитку сільськогосподарських підприємств, скорочення кількості малих (насамперед, фермерських) господарств. Обґрунтовано позиції щодо перспективних напрямів розвитку агропродовольчого ринку, а саме вдосконалення інфраструктури аграрного ринку, підвищення обсягів та ефективності фінансово-кредитного забезпечення сільського господарства і покращення страхового захисту сільськогосподарських товаровиробників, забезпечення прозорості та сприятливості регуляторної політики держави.

Ключові слова: розвиток аграрного сектору, аналіз фінансових результатів, основні ринки збуту, обсяг аграрного експорту, капітальні і непрямі іноземні інвестиції.

Вступ та постановка проблеми. Аграрний сектор економіки країни – це цілісний комплекс, тісно пов'язаний з природними умовами, ресурсами, технічними можливостями та кваліфікованими спеціалістами.

Сучасні проблеми аграрного сектору економіки є тісно зв'язаним ланцюгом політичних та соціально-психологічних аспектів розвитку агропромислового комплексу, хоча, безперечно, всі ці проблеми тісно пов'язані з вузловими питаннями аграрної економіки.

Внаслідок сучасної кризової ситуації у функціонуванні економіки аграрної сфери та соціального розвитку села стримується освоєння соціально-орієнтованих ринкових відносин.

Тому актуальною сьогодні є проблема подальшого підвищення рівня ефективності цієї галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну увагу вирішенню багатьох проблем АПК приділили у своїх наукових працях В. Бойко, В. Галушко, В. Геєць, М. Дем'яненко, В. Кропивко, В. Зіновчук, П. Саблук, О. Шкільов та інші вчені.

Проблеми забезпечення конкурентоспроможності продукції розглядаються у працях П. Беленького, М. Долішнього, І. Должанського, С. Ільєнкової, З. Загородньої, В. Кра-

маренко, Б. Кваснюка, О. Прокопенко, В. Семиноженка, О. Тищенко, Б. Холода. Проте питання конкурентоспроможності продукції АПК потребують постійного вивчення.

Метою роботи є аналіз сучасного стану АПК України, визначення проблем та перспектив реформування галузі.

Результати дослідження. Аналіз загальних характеристик сільськогосподарських підприємств України наведено у табл. 1 [6, с. 22].

З табл. 1 видно, що кількість сільськогосподарських підприємств зменшилась на 2 961, водночас зменшилась середня кількість працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві, – 48 805 осіб, а також площа сільськогосподарських угідь – 622,3 га, це пов'язано з тим, що низка галузей сільського господарства є збитковими, також істотно вплинув воєнний конфлікт на сході України.

Зокрема, галузь сільського господарства має низку особливостей, які відрізняють її від інших, а саме:

1) аграрні підприємства працюють в умовах ризику і невизначеності, тому що в сільському господарстві економічний процес відтворення тісно переплітається з біологічними процесами;

2) сільськогосподарське виробництво здійснюється в різних ґрунтово-кліматичних умовах (гарних, середніх і

Таблиця 1

Аналіз загальних характеристик сільськогосподарських підприємств України

Показники	Роки		Абсолютне відхилення	Темп росту
	2014	2015		
Кількість підприємств, шт.	45 910	42 949	-2 961	6,9
Середня кількість працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві, осіб	552 192	503 387	-48 805	9,7
Площа сільськогосподарських угідь, всього, тис. га	21 631,9	21 009,6	-622,3	3
зокрема, взято в оренду	19 928,0	19 516,4	-411,6	2,1

Джерело: [1]

Таблиця 2

Фінансові результати до оподаткування за видами економічної діяльності

Фінансові результати до оподаткування	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
	58 334,0	122 210,0	101 884,7	29 283,2	-523 587,0	-340 100,3
Сільське, лісове та рибне господарство	17 291,8	25 565,9	26 992,7	15 147,3	21 677,4	103 455,7
зокрема, сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних з ними послуг	17 305,2	25 345,4	26 843,1	14 999,0	21 474,4	102 346,0
Промисловість	31 221,1	58 662,3	21 353,4	13 698,3	-166 414,0	-179 073,1
Будівництво	-4 418,2	-3 845,8	-71,1	-5 126,6	-27 288,4	-27 450,7
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	14 883,5	21 591,5	9 608,0	-6 047,5	-128 134,8	-86 341,7
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	5 058,9	8 741,4	7 524,9	834,3	-19 703,9	-14 184,6

Джерело: [1]

поганих), що безпосередньо позначається на результатах господарської діяльності підприємств;

3) на відміну від промисловості, до процесу сільськогосподарського виробництва залучено не три, а чотири ресурси, такі як основні й оборотні фонди, жива праця і земля, причому земля в сільському господарстві є головним засобом виробництва;

4) для сільського виробництва характерною є сезонність виробництва, яка виявляється в нерівномірному використанні робочої сили, засобів виробництва, а також у нерівномірному надходженні продукції та доходів протягом року;

5) сільське господарство – це кредитомістка галузь, яка не може нормально розвиватися без додаткових фінансових ресурсів;

6) сільське господарство є менш інвестиційно привабливою галуззю порівняно з низкою інших галузей народного господарства, що спричинено тривалим періодом виробництва сільськогосподарської продукції;

7) у сільському господарстві порівняно з іншими галузями значно ускладнюється процес управління виробництвом [5, с. 212].

Аграрний сектор України набув нового значення для економіки України в контексті стрімкого зростання обсягів виробництва та експорту протягом останнього десятиліття.

Водночас внаслідок конфлікту на Донбасі різке падіння промислового виробництва і згорання металургійного експорту зумовили прискорену реструктуризацію економіки України, значно підвищивши значення агро-сектору у її структурі та експорті [6, с. 22].

Зокрема, АПК став сектором, який продовжив зростання у кризовий 2014 р. та вперше став лідером за обсягом експортних поставок.

Отже, проаналізуємо фінансові результати до оподаткування за видами економічної діяльності за табл. 2.

Проаналізувавши фінансові результати з табл. 2, бачимо, що в умовах, коли промисловість, будівництво і торгівля за результатами 2014 р. показують однозначне

падіння, сільське господарство України фіксує зростання без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополя. Отже, слід оцінити динаміку змін фінансових результатів до оподаткування за видами економічної діяльності за 2014–2015 рр. (рис. 1).

Варто зауважити, що на діяльність підприємств сільського господарства 2014 р. значною мірою впливала курсова волатильність. А в IV кварталі 2014 р. внаслідок збільшення девальвації розкрутилася інфляційна спіраль, що й збільшила квартальні доходи до 13,9 млрд. грн., забезпечивши загальний позитивний результат сільськогосподарських товаровиробників 2014 р. Доцільно було б прибрати з ціни сільськогосподарського виробництва валютний фактор. Аналітики «Українського клубу аграрного бізнесу» перерахували рентабельність сільськогосподарської галузі без урахування курсової переоцінки. І, якщо рослинництво очікувано є прибутковим з огляду на валютний виторг від експорту зернових, рентабельність основних видів тваринництва, яка реалізується переважно на внутрішньому ринку, від'ємна [1, с. 22].

Повертаючись до 2014 р., варто додати, що, незважаючи на високу офіційну рентабельність та значні обсяги валової продукції сільськогосподарського виробництва за підсумками 2014 р., реальний приріст продукції АПК становив лише 2,2%. Валова додана вартість за видами економічної діяльності наведена в табл. 3.

Як видно з даних табл. 2, частка валової доданої вартості сільського господарства у загальних її обсягах останніми роками суттєво зростає. Якщо у 2010–2012 рр. вона коливалась у межах 7,9–9,4%, то у 2013 р. збільшилася до майже 10, у 2014 р. – 11,8%, у 2015 р. очікується, що вона буде на рівні 13,5%. Таких високих значень частки галузі в загальних обсягах ВДВ не спостерігалось із початку 2000-х рр., коли економіка України лише виходила з кризи. Проте в ті роки така висока частка галузі в загальних обсягах ВДВ була обумовлена значним фондом оплати праці. Натомість нині чисельність працівників сільгосппідприємств знизилась у п'ять разів,

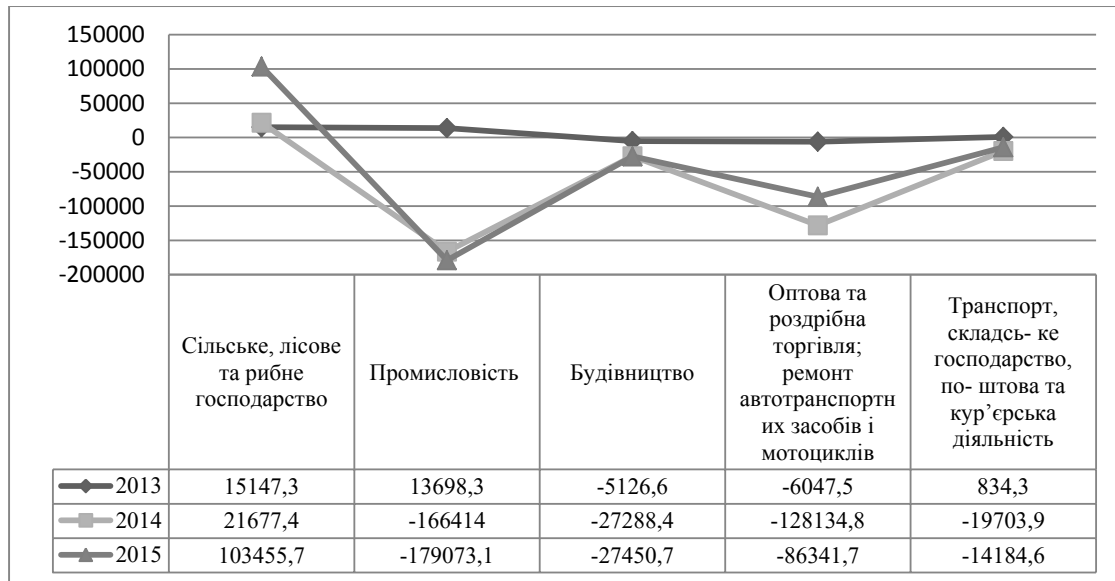


Рис. 1. Динаміка змін фінансових результатів до оподаткування за 2013–2015 рр.

Джерело: [1]

зокрема в тваринництві – майже у десять разів. Висока частка галузі у загальному обсязі ВДВ останніми роками обумовлюється не суттєвим фондом оплати праці, а значними обсягами прибутку, зокрема сформованими за рахунок податкових преференцій. В Україні через обмежені бюджетні можливості та недосконалі механізми бюджетної підтримки розвитку галузі державна фінансова підтримка сільського господарства здійснюється переважно за рахунок податкових преференцій господарюючим у галузі суб'єктам, а не за рахунок прямого бюджетного фінансування [7, с. 82].

Україна значно наростила доходи від аграрного експорту протягом останнього десятиліття, а саме вони збільшилися майже у 4 рази внаслідок зростання світових цін на сільськогосподарську продукцію, а також нарощування фізичних обсягів експорту АПК з України (рис. 2).

Основними ринками збуту української сільськогосподарської продукції сьогодні є країни Азії та ЄС, частка кожного з регіонів становить 39% та 29% відповідно в загальному експорті АПК у 2015 р. (рис. 3).

Крім того, український агробізнес експортує свою продукцію до країн СНД (15%) та Африки (15%).

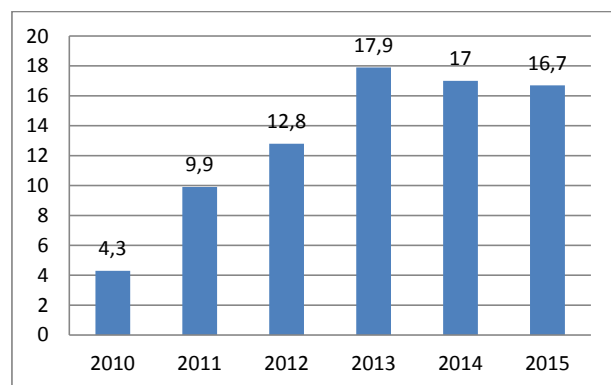


Рис. 2. Обсяги аграрного експорту, млрд. дол. США

Джерело: [1]

Виконання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС може стати ефективним інструментом для покращення умов торгівлі з ЄС та роботи сектору АПК загалом. ЄС вже скасував тарифні обмеження на експорт більшості української агропродукції до ЄС, водночас щодо дея-

Таблиця 3

Валова додана вартість за видами економічної діяльності

Валова додана вартість (основні ціни)	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Валова додана вартість (основні ціни)	992 175	1 166 900	1 262 157	1 336 364	1 382 719	1 681 372
Сільське, лісове та рибне господарство	82 948	109 961	11 345	132 354	161 145	236 003
Промисловість	250 774	294 067	313 565	303 086	325 242	397 568
зокрема, виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	42 295	42 952	46 904	46 070	56 979	...
Будівництво	36 648	41 057	40 500	38 450	36 876	44 671
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	162 171	201 746	210 232	222 789	233 702	288 096
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	87 269	108 123	103 869	110 085	100 889	131 209
Тимчасове розміщування й організація харчування	10 105	11 639	11 459	11 540	9 927	11 531
Інші види економічної діяльності	362 260	400 307	469 287	518 060	514 938	572 294

Джерело: [1]

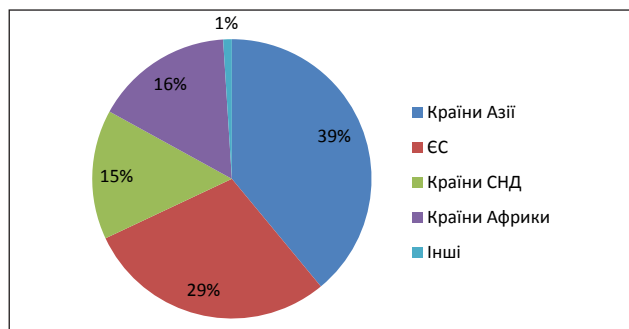


Рис. 3. Основні ринки збуту українського сільськогосподарського експорту у 2015 р., %

Джерело: [1]

ких позицій були запроваджені тарифні квоти (зернові, свинина, яловичина, птиця). Водночас скасування переважної частки нетарифних обмежень для українського агроекспорту вимагає відповідних трансформацій українського регуляторного законодавства. Для цього Україна має адаптуватися до стандартів ЄС у таких сферах, як санітарні заходи, сертифікація і метрологія, проходження митниці, ринковий нагляд, оцінка відповідності. Адаптація стандартів аграрної політики з прозорими та передбачуваними регуляторними правилами сприятиме покращенню інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості аграрного сектору економіки для європейських партнерів. Значний потенціал АПК пов'язаний також з поєднанням агровиробників України та ЄС у виробничих ланцюгах та каналах збуту. Це дасть змогу підвищити продуктивність АПК за допомогою передачі передових технологій і практик ЄС, збільшення масштабів діяльності у виробництві та переробки сільськогосподарської продукції, покращення умов доступу на світові ринки [3, с. 221].

Незважаючи на відсутність чітко вираженої структури, в імпорті аграрної продукції традиційно домінують деякі товари. Це, зокрема, насіння олійних культур та кукурудзи, плоди (здебільшого цитрусові та банани), горіхи, риба (переважно морожена) та ракоподібні, тютюнові вироби та різні харчові продукти. Їх сукупна вартісна частка в імпорті продовольства становить понад 55% [7].

Позитивна кон'юнктура світових сільськогосподарських ринків сприяла зростанню привабливості сектору АПК для внутрішнього та зовнішнього інвестування, зокрема з країн ЄС.

Однак рівень інвестицій в основний капітал аграрного сектору все ще обмежений, а потенціал сектору щодо

збільшення врожайності та продуктивності праці залишається невикористаним. Динаміка капітальних і прямих інвестицій наведена на рис. 4.

Згідно з даними Держслужби статистики України обсяги капітальних інвестицій на розвиток сільського господарства, полювання та надання пов'язаних з ними послуг за січень-вересень 2015 р. склали 16,7 млрд. грн., перевищивши торішній показник за відповідний період на 5,8 млрд. грн.

Згідно зі словами голови Інституту аграрної економіки з цієї суми приросту інвестицій 4,0 млрд. гривень обумовлено підвищенням цін, отже, реальне зростання обсягу капітальних вкладень склало більше 1,8 млрд. гривень.

Основні бар'єри для інвестицій у сільському господарстві сьогодні включають:

- нестабільну, непрогнозовану та непрозору державну політику;
- недостатнє фінансування сільського господарства;
- відсутність ефективної та доступної інфраструктури аграрних ринків та системи маркетингу;
- неефективну державну політику щодо підтримки експортерів;
- вразливість поточної моделі функціонування бізнесу великих агрохолдингів: залежність від зміни зовнішньої кон'юнктури, необхідності обслуговування боргів (зовнішні запозичення) та відсутності права власності на землю [2, с. 22].

Отже, Україна залишається привабливою для інвестицій, водночас вона не знаходиться осторонь світових процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство, а порушення макростабільності на зовнішніх ринках має свій відголос в Україні [9].

У рейтингу інвестиційної привабливості країн світу "International Business Compass" за 2015 р., опублікованому компанією "BDO", Україна за рік піднялася на 20 позицій [10].

Україна в рейтингу розташовується на 89 місці і входить до переліку країн, що показали найкраще зростання за рік, на рівні з Білоруссю і Латвією. У 2014 р. наша країна посідала 109 місце. Зазначені індекси формуються компанією "BDO" спільно з Гамбургським інститутом світової економіки і характеризують економічну і фінансову привабливість різних країн світу на підставі трьох основних показників, а саме економічних, політичних і соціокультурних умов [11].

У рейтингу легкості ведення бізнесу, який укладає Світовий банк, Україна посіла 83 місце і покращила свої позиції на 4 пункти порівняно з минулим роком. У доповіді "Doing Business 2016" відзначається, що ключовою

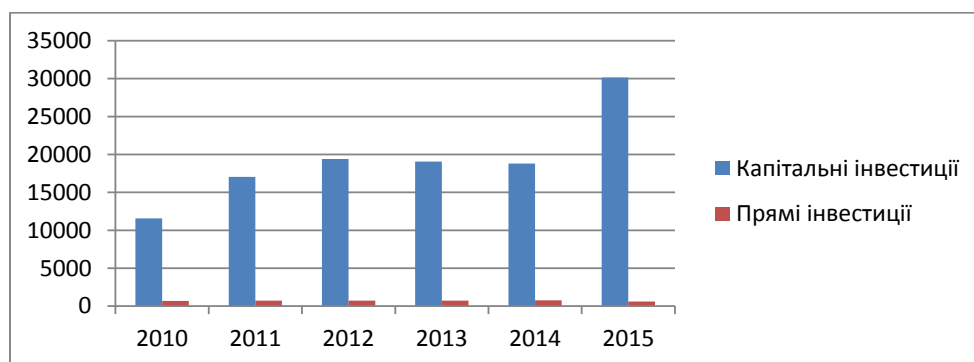


Рис. 4. Капітальні і прямі іноземні інвестиції в сільське господарство України

Джерело: [1]

реформою, яка сприяла підвищенню рейтингу України, є спрощення реєстрації бізнесу. Так, у сфері реєстрації підприємств Україна посіла 30 місце та покращила свої позиції на 40 пунктів порівняно з минулим роком. В Україні скорочено час на реєстрацію підприємства платником податків, а також скасовано збір за державну реєстрацію бізнесу.

Висновки. Сектор АПК має значний потенціал подальшого зростання, однак невирішені системні дисбаланси стримують його розвиток. Одним з основних обмежень є застаріла система землекористування та земельних відносин через збереження мораторію на купівлю-продаж землі, а також чітких та прозорих правил гри у секторі. Найпотужнішими учасниками аграрного ринку є агрохолдинги. Незважаючи на певні труднощі, спричинені

внутрішніми та зовнішніми факторами, вони не відмовляються від своїх задумів щодо розбудови інфраструктури та розширення присутності на зовнішніх ринках. Сьогодні питання зняття мораторію щодо запровадження ринку землі є не тільки одним з головних аспектів земельної реформи, але й фокусом проведення подальших реформ у секторі АПК [2, с. 23]. Отже, АПК – не тільки локомотив економіки України, який стабільно забезпечує 15–20% ВВП щорічно, незважаючи на кризові явища останніх років, і генерує валютний виторг від експорту продукції сільськогосподарського виробництва, що в умовах значного боргового навантаження на національну економіку є джерелом покриття поточних зобов'язань, але й забезпечує населення України якісною продукцією власного виробництва [4, с. 22].

Список використаних джерел:

1. Сільське господарство України 2015 // Державна служба статистики України.
2. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки (на період до 2020 р.) з внесеними змінами і доповненнями НААН. – К., 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uaan.gov.ua/sites/default/files/strateg_do_2020r
3. Рулицька К. Сільськогосподарські підприємства: аналіз діяльності та тенденції розвитку : [монографія] / К. Рулицька. – Львів : Ліґа-Прес, 2013. – 212 с.
4. Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року // Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/apk?nid=16823>
5. Скопенко Н. Основні напрями подолання негативних тенденцій розвитку АПК України / Н. Скопенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/download/294/283>
6. Агропромисловий комплекс України. – 2014 // Економіко-правова бібліотека [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vuzlib.su/rps/210.htm>
7. Аграрний сектор України: тенденції, суб'єкти, перспективи реформування / Інститут стратегічних досліджень «Нова Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://newukraineinstitute.org>
8. Семененко Д. Проблеми та перспективи залучення іноземних інвестицій до економіки України / Д. Семененко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.masters.donntu.edu.ua
9. Черпак А. Корпоративний контроль в системі управління акціонерним товариством / А. Черпак // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2015. – № 3. – С. 144–180.
10. Шеховцов В. Визначення шляхів та підходів до управління процесами зміни форми власності підприємств ОПК та можливості у зв'язку з цим державного контролю за їх діяльністю / В. Шеховцов, О. Шевченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/Monitor/May2016/6.htm>
11. Шпильова В. Корпоративна культура: сутність та актуальні проблеми сучасності / В. Шпильова // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=70>
12. Штерн Г. Корпоративне управління : [навч. посіб.] / Г. Штерн. – Х. : ХНАМГ, 2015. – 132 с.
13. Сацик В. Якісне економічне зростання в Україні: сучасний стан і шляхи забезпечення / В. Сацик // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=485>

Аннотация. В статье рассмотрены современное состояние и перспективы развития аграрного сектора Украины, рассмотрены основные результаты деятельности, проанализирован ряд негативных тенденций, препятствующих эффективной деятельности аграрных предприятий, а именно уменьшение объема валовой продукции сельского хозяйства, необходимость диверсификации рынков сбыта продукции, сужение базы развития сельскохозяйственных предприятий, сокращение количества малых (прежде всего, фермерских) хозяйств. Обоснованы позиции по перспективным направлениям развития агропродовольственного рынка, а именно совершенствование инфраструктуры аграрного рынка, повышение объемов и эффективности финансово-кредитного обеспечения сельского хозяйства и улучшение страховой защиты сельскохозяйственных товаропроизводителей, обеспечение прозрачности и благоприятности регуляторной политики государства.

Ключевые слова: развитие аграрного сектора, анализ финансовых результатов, основные рынки сбыта, объем аграрного экспорта, капиталные и косвенные иностранные инвестиции.

Summary. The modern state and prospects of development agrarian to the sector of Ukraine are considered in the article, the basic results of activity are considered, the row of negative tendencies that prevent to effective activity of agrarian enterprises is analyses, namely: reduction to the volume of gross products of agriculture, necessity of diversification of markets of production, narrowing of capital base of development of agricultural enterprises, reduction of amount of small (first of all, farmer) economies distribution. Positions are reasonable in relation to perspective directions of development of market agroindustrialness, namely: perfection of infrastructure of agrarian market, increase of volumes and efficiency of the finance and credit providing of agriculture and improvement of insurance defense of agricultural commodity producers, providing of transparency and favorableness of regulator politics of the state.

Key words: development agrarian to the sector, analysis of financial results, basic markets of sale, volume of agrarian export, capital and indirect foreign investments.

Ворончак І.О.

*кандидат економічних наук,
викладач кафедри менеджменту та адміністрування
Дрогобицького державного педагогічного університету
імені Івана Франка*

Voronchak I.O.

*Candidate of Economic Sciences,
Lecturer of Management and Administration Department
Drohobych Ivan Franko State Pedagogical University*

ІНФРАСТРУКТУРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

INFRASTRUCTURAL SUPPORT OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AS A FACTOR OF ORGANIZATIONAL CULTURE'S DEVELOPMENT OF DOMESTIC ENTERPRISES

Анотація. У статті обґрунтовано роль інфраструктурного забезпечення у розвитку соціальної відповідальності бізнесу. Охарактеризовано функції й елементи інфраструктури соціальної відповідальності бізнесу, а також механізм її співпраці з бізнесом. Розглянуто сутність соціальної відповідальності бізнесу як складової організаційної культури підприємства та вплив на її формування інфраструктури соціальної відповідальності бізнесу. Визначено проблеми у взаємодії вітчизняного бізнесу з елементами інфраструктури соціальної відповідальності та шляхи їх подолання. Запропоновано напрями державної політики підтримки інфраструктурного забезпечення соціальної відповідальності бізнесу.

Ключові слова: соціальна відповідальність бізнесу, організаційна культура, інфраструктура соціальної відповідальності бізнесу, сталий розвиток.

Вступ та постановка проблеми. Практика соціальної відповідальності бізнесу (СВБ) передбачає вплив суб'єктів господарювання на розвиток територіальних громад, рівень і якість життя суспільних груп та окремих зацікавлених сторін. Але такий вплив не завжди є прямим (безпосереднім) та не обов'язково передбачає особисту взаємодію суб'єкта і об'єкта СВБ. Трансляція соціальних благ і послуг, комунікація між ними, як правило, опосередковуються, адаптуються, посилюються участю підприємств, організацій і установ, які, володіючи унікальними ресурсами чи досвідом реалізації соціальних проектів, здатні підвищувати результативність співпраці бізнесу і суспільства.

Не менш важливою за посередницьку є інформаційна функція партнерських структур, що дає змогу глибше зрозуміти потреби та інтереси стейкхолдерів бізнесу та інтегрувати їх цілі у практику корпоративного управління як елемент смислового та ціннісного рівня організаційної культури.

З точки зору державної політики розвитку підприємництва наявність й ефективна діяльність інституцій, що формують інфраструктурне забезпечення СВБ, розширює можливості опосередкованого (з використанням «м'якої» сили) впливу на бізнес для його орієнтації на участь у розв'язанні актуальних проблем економічного, соціального та екологічного розвитку. Таке перетворення «добровільної» СВБ на «регульовану» СВБ є характерним для більшості країн ЄС та загалом позитивно сприймається самими підприємцями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасний стан та проблеми розвитку СВБ в Україні відображені в працях А.Г. Зінченко, О.В. Кошій, М.А. Саприкіної, Ю.А. Сасенка та інших вчених. Механізми

інтеграції принципів СВБ в організаційну культуру вітчизняних підприємств розроблено О.Б. Денисом, Д.С. Ліфінцевим, В.А. Макєєвим та іншими науковцями. Інфраструктурне забезпечення сталого розвитку окремих галузей економіки є предметом дослідження О.І. Гуменюка, С.І. Князєва, Л.І. Федулової, О.Г. Чирви та інших дослідників. Вплив громадських організацій та держави на підвищення ефективності СВБ аналізується О.К. Гордєєвим, М.В. Лацибою, О.С. Хмарою, І.М. Цариком та іншими спеціалістами. Проте питання аналізу сутності та визначення шляхів удосконалення інфраструктури СВБ як чинника розвитку організаційної культури залишається невирішеним, що зумовлює актуальність дослідження.

Метою роботи є теоретичне обґрунтування сутності, складових та ролі інфраструктурного забезпечення СВБ у формуванні організаційної культури підприємств та розробка науково-практичних рекомендацій щодо розвитку і підвищення ефективності інфраструктурних елементів СВБ у вітчизняних умовах.

Результати дослідження. Необхідність залучення до забезпечення СВБ партнерів та посередників зумовлюється низкою причин, а саме:

- відсутністю у підприємницьких структур досвіду соціальної діяльності;
- недовірою до бізнесу з боку суспільства;
- недостатністю інформації у представників бізнесу про соціальні та екологічні проблеми (наприклад, ті, що можуть загрожувати бізнесу);
- обмеженістю контактів ділових кіл з жителями регіону присутності;
- відмінністю в поглядах бізнесу та громадськості на пріоритетність окремих завдань суспільного розвитку;

– нестачею матеріальних, фінансових, людських ресурсів (наприклад, у малих та середніх підприємств) для самостійної реалізації соціальних проектів.

За результатами проведеного автором опитування ділових кіл Львівщини їх партнерами у соціально-відповідальній діяльності є інші підприємства – 30%; органи регіональної влади та місцевого самоврядування – 26%; громадські організації – 24%; об'єднання підприємців – 16%; реципієнти допомоги – 13%; ЗМІ – 8%. Водночас значна частина підприємств (як на регіональному, так і на загальнодержавному рівнях) віддає перевагу самостійній діяльності (рис. 1).

Світова практика забезпечення СВБ також свідчить про те, що бізнес не може бути соціально-відповідальним у безвідповідальному оточенні, не здатний самостійно, тобто без підтримки держави та громадян, реалізувати масштабні й ефективні соціальні чи екологічні проекти.

Участь громадськості у процесах планування, організації та реалізації програм СВБ обумовлюється також розвитком громадянського суспільства, інститути якого, будучи виразниками суспільних інтересів, не можуть задовольнятися роллю об'єкта СВБ та прагнуть до спільної з бізнесом участі у прийнятті рішень, перетворюючи СВБ на «суб'єкт-суб'єктні» відносини. Тому підприємницькі структури мають формувати сприятливе середовище СВБ в регіоні діяльності через співпрацю з громадськими інституціями.

Посередники та партнери у наданні соціальних послуг і впровадженні програм СВБ – це, як правило, постійно діючі організації, що характеризуються систематичністю діяльності, наявністю цілей, структур управління, ресурсів, власної організаційної культури, механізмів взаємодії з бізнесом і громадянами, а також між собою, що дає підстави розглядати їх вплив на розвиток СВБ як процес інфраструктурного забезпечення СВБ. Його результатом є формування інфраструктури СВБ – поєднання елементів соціальної, інституційної, інформаційної інфраструктури, що створює сприятливе середовище розвитку СВБ; сукупності підприємств, організацій, установ, які організовують, забезпечують та обслуговують соціально-відповідальну діяльність бізнесу, рух соціальних благ та інформації між суб'єктами та об'єктами СВБ, підвищуючи ефективність їх взаємодії.

Мета інфраструктурного забезпечення СВБ – раціональне використання потенціалу бізнесу в процесі реалізації проектів СВБ – досягається через систему його функцій:

- виконання замовлень бізнесу щодо реалізації соціальних, екологічних, благодійних, культурно-освітніх проектів на засадах аутсорсингу;
- трансляція, трансформація, розподіл соціальних благ та послуг на шляху від бізнесу до громадян;
- надання інформації про актуальні проблеми регіонального розвитку, розв'язання яких потребує участі бізнесу та стейкхолдерів (їх потреби, мотиви, суспільну владу, можливості та напрями співпраці);
- встановлення комунікації та налагодження співробітництва між представниками бізнесу та громадськістю;
- формування громадської думки та суспільних вимог до бізнесу;
- контроль реалізації та оцінка соціальних ініціатив ділових кіл.

Елементами інфраструктурного забезпечення СВБ є (рис. 2) громадські організації (екологічні, культурні, споживчі, правозахисні, релігійні, освітні тощо); благодійні фонди; профспілкові структури; представництва міжнародних некомерційних організацій; органи державної влади та місцевого самоврядування; фінансово-кредитні установи; об'єкти комунально-побутової та соціально-культурної сфери; лікувальні та реабілітаційні заклади; аналітичні і дослідницькі центри; засоби масової інформації; наукові та навчальні заклади; волонтери; регіональні та галузеві об'єднання підприємств тощо.

Інфраструктурне забезпечення СВБ доповнює внутрішню структуру управління СВБ підприємства (сукупність ланок організаційної структури підприємства, які допомагають керівнику розв'язувати етичні та соціальні питання і враховувати принципи СВБ під час ухвалення управлінських рішень: рада з ділової етики, уповноважений з соціальних та етичних питань, комісія з етики, менеджер соціальних програм та паблік рілейшнз тощо).

Участь елементів інфраструктури у взаємодії бізнесу та реципієнтів СВБ не є обов'язковою, проте вона органічно доповнює прямі зв'язки (1 на рис. 2) бізнесу і суспільства. Взаємодія бізнесу з елементами інфра-

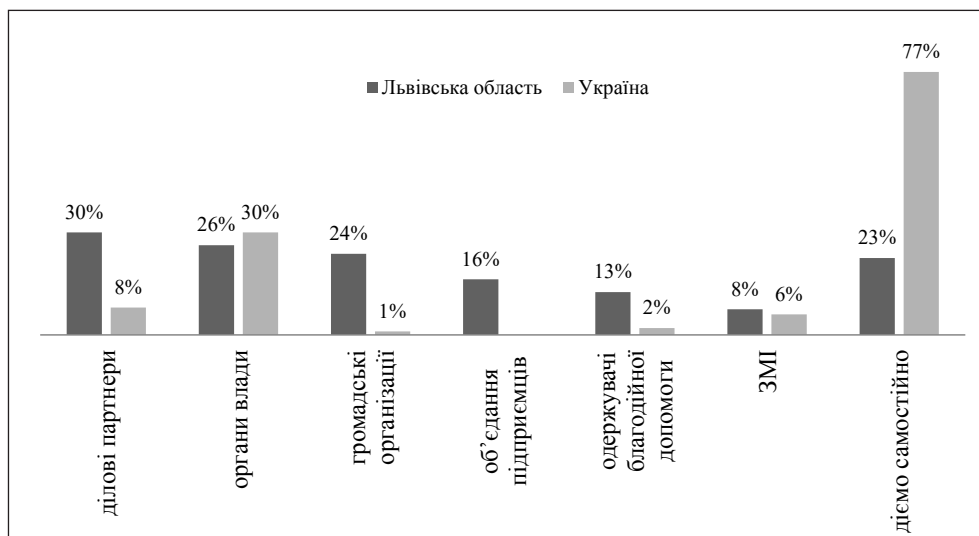


Рис. 1. Партнери підприємств у СВБ на Львівщині та в Україні

Джерело: [1, с. 127–128; 2, с. 34]



Рис. 2. Система інфраструктурного забезпечення СВБ

Примітка: 1 – прямий вплив бізнесу на суспільство; 2 – взаємодія бізнесу з елементами інфраструктури СВБ; 3 – надання елементами інфраструктури СВБ соціальних послуг громадянам за рахунок використання ресурсів бізнесу

структури СВБ (2 на рис. 2) через комунікації та соціальні інвестиції створює можливості використання специфічних ресурсів інституційної, соціальної, інформаційної інфраструктури та наявних механізмів надання соціальних послуг (3 на рис. 2). Таким чином, інфраструктурне забезпечення СВБ дає змогу скоротити транзакційні витрати соціальних проєктів та втрати часу на налагодження діалогу з представниками територіальних громад, підвищити продуктивність таких комунікацій, забезпечити адресність використання коштів, вибрати пріоритети соціального інвестування та пов'язати їх з основною діяльністю підприємства, забезпечити державну та суспільну підтримку проєктів СВБ, отримати максимальний PR-ефект, інтегруватися в обмін досвідом соціальних ініціатив.

Стан інфраструктурного забезпечення СВБ може бути об'єктом кількісного і якісного аналізу. Кількісна оцінка відображає чисельність, динаміку і співвідношення його

складових в загальнонаціональному (регіональному, галузевому) масштабі. Якісна оцінка характеризує ефективність відповідного елемента інфраструктурного забезпечення СВБ з точки зору:

- зорієнтованості на співпрацю (прагнення взаємодіяти з бізнесом, бажаний рівень співпраці, можливі застереження та їх подолання);
 - наявності ресурсів, знань та досвіду (конкретні ресурси різних видів, вміння та навички у сфері СВБ, реалізації соціальних ініціатив, проєктів сталого розвитку; необхідність у навчанні чи можливості отримання досвіду);
 - легітимності представництва та репутації (повноважність як виразник інтересів певної соціальної групи, авторитет, визнання попередніх досягнень);
 - адекватності цілей, потреб та очікувань (запити до бізнесу, короткострокові завдання та стратегічні пріоритети).
- Контент-аналіз вітчизняних досліджень стану та проблем розвитку СВБ [3; 4; 5; 6] свідчить про недо-

статню якість інфраструктурного забезпечення СВБ, що виявляється у конфронтаційних стосунках бізнесу з органами влади, взаємній недовірі ділових кіл та громадянського суспільства, недостатній співпраці бізнесу і профільної вищої освіти, неформованості стратегічного мислення підприємців, відсутності рівноправного партнерства зі ЗМІ тощо. Причина зазначених проблем полягає в неефективності практики СВБ як результату не лише нестачі бажання чи ресурсів для впливу на соціальний розвиток, але й нерозвиненості системи підтримки ініціатив ділових кіл, що не дає змогу наблизити погляди громадськості та бізнесу до ролі останнього в суспільстві. Засобом такого зближення має бути активна участь соціуму у розробленні порядку денного СВБ та нового типу підприємницького мислення шляхом формування організаційної культури на засадах сталого розвитку та СВБ.

СВБ можна трактувати як складову ціннісного рівня організаційної культури та розглядати процес її формування з точки зору внутрішньої та зовнішньої орієнтації. Внутрішня СВБ передбачає інтеграцію в корпоративну культуру таких засадничих принципів і цінностей як розвиток людського потенціалу співробітників, демократизація управління, безпечне середовище праці, відсутність дискримінації на робочому місці; зовнішня СВБ стосується справедливого розподілу прибутків, ділової етики і чесної конкуренції, дотримання законодавчих норм, вимог до якості та безпеки товарів, турботи про екологію, поваги до культури, релігії, місцевих традицій, несприйняття корупції і хабарництва. Ці засадничі положення – зрозумілі та бажані для суспільства – не завжди однозначно сприймаються вітчизняними менеджерами, оскільки суперечать (у короткостроковій перспективі) принципу максимізації прибутку та знижують конкурентоспроможність.

Саме тому необхідним є вплив системи інфраструктурного забезпечення на процес формування організаційної культури, що повинен враховувати організаційний та інформаційний аспекти, тобто передбачати поєднання:

- засобів співпраці з бізнесом (делегування повноважень та спільне прийняття рішень; корпоративне управління за участю зацікавлених сторін; планування та організація проектів СВБ; соціальне замовлення, грантові програми; консалтинг, оцінка і звітність з СВБ за міжнародними стандартами);

- засобів комунікації з бізнесом (круті столи; семінари та конференції; освітні програми; опитування і анкетування стейкхолдерів, фокус-групи, контент-аналіз; прес-релізи, інформаційні та методичні брошури).

Зміна корпоративної культури є складним і тривалим процесом та обов'язково викликає значний опір на усіх організаційних рівнях. Його подолання в процесі формування нової організаційної культури потребує цілеспрямованої підтримки інфраструктури СВБ в рамках загальнодержавної і регіональної політики сталого соціально-економічного розвитку. Доречними механізмами державної підтримки організацій, які сприяють СВБ, можуть бути:

- конкурси проектів та програм з СВБ для некомерційних організацій;

- нагороди та відзнаки за кращу практику сталого розвитку та СВБ;

- співфінансування (пільгове кредитування, податкові пільги) проектів СВБ в рамках державно-приватного партнерства;

- інформаційно-технологічна підтримка громадських ініціатив;

- розвиток інтелектуального потенціалу громадських організацій шляхом навчання, стажування тренінгів для їх активістів;

- підтримка структур міжсекторного партнерства та трипартизму;

- створення консультативно-дорадчих структур при органах влади;

- стратегічне партнерство влади з бізнесом та громадянським суспільством як найтісніша та найефективніша форма співпраці.

Реалізація зазначених заходів неможлива без розширення інфраструктурного забезпечення СВБ шляхом створення спеціалізованих структур в системі органів виконавчої влади та місцевого самоврядування. Прикладом елементів інституційної інфраструктури, що виконують сервісну, інформаційну та освітню функцію щодо СВБ, можуть бути Міністерство з питань соціальної відповідальності (Велика Британія), Міністерство з питань сталого розвитку (Франція), Національна рада сталого розвитку (Німеччина), Австрійська ділова рада з сталого розвитку, Національна рада розвитку бізнесу (Данія) тощо [7, с. 15–16, 31–34; 8, с. 185]. Діяльність аналогічних інституцій на загальнодержавному та регіональному рівні в нашій державі доцільно регулювати прийняттям ЗУ «Про СВБ» та «Стратегії розвитку СВБ в Україні».

Висновки. Інфраструктура СВБ є не лише організаційним механізмом взаємодії суб'єктів та об'єктів СВБ, але й способом трансляції норм і цінностей, механізмом формування актуального «порядку денного» для соціальних ініціатив бізнесу, засобом «виховання» підприємців та менеджерів. Це невід'ємний елемент практики СВБ, що потребує цілеспрямованого розвитку.

З точки зору підприємства-суб'єкта СВБ його інфраструктурне забезпечення виконує низку функцій, а саме організаційну, комунікаційну, мотиваційну, регулюючу, контрольну. Роль інфраструктури СВБ об'єктивно зростає у зв'язку з поширенням принципів і практики СВБ на організаційну культуру та практику ведення бізнесу, особливо середніх та малих підприємств, що не володіють достатніми знаннями у сфері управління діловою етикою та зв'язками з громадськістю, значним досвідом соціальної діяльності, а також фінансовими, інформаційними та інтелектуальними ресурсами для її здійснення. Тому розвиток інфраструктурного забезпечення СВБ бажаний і можливий за умови консолідації зусиль громадянського суспільства і держави в рамках комплексної державної та регіональної політики підтримки СВБ.

Отже, вирішення складного завдання заміни поширеної у вітчизняному бізнес-середовищі корпоративної культури «дикого капіталізму» та трансформованих моделей організаційної культури соціалістичного типу на сучасний підхід до розуміння ролі бізнесу в суспільстві, що ґрунтується на принципах сталого розвитку, можливе шляхом пропаганди у підприємницькому середовищі ідей СВБ та ділової етики. Ефективним провідником таких поглядів та основою для їх практичної реалізації має бути розвинена мережа інститутів інфраструктурного забезпечення СВБ.

Список використаних джерел:

1. Ворончак І.О. Стан та перспективи розвитку соціальної відповідальності бізнесу Львівської області / І.О. Ворончак, О.В. Кошій // Регіональна економіка. – 2013. – № 2 (68). – С. 122–130.
2. Зінченко А.Г. Корпоративна соціальна відповідальність 2005–2010: стан та перспективи розвитку / А.Г. Зінченко, М.А. Саприкіна. – К. Фарбований лист, 2010. – 56 с.

3. Якісне дослідження методів впровадження соціальної відповідальності бізнесу в Україні: контент-аналіз фахових іноземних джерел. Український досвід взаємодії бізнесу і груп впливу / [Ю.К. Бегма, О.Ю. Вінніков, О.І. Редько]. – К., 2006. – 128 с.
4. Мельник М.І. Становлення інституту соціально орієнтованого бізнес-середовища в Україні: аналіз проблем та пошук ефективних інструментів / М.І. Мельник. – Львів : НАН України, Ін-т регіональних досліджень, 2010. – 39 с.
5. Зінченко А.Г. Соціальна відповідальність в Україні: погляди різних стейкхолдерів. регіональний аспект / А.Г. Зінченко, М.А. Саприкіна – К., 2008. – 60 с.
6. Громадські ради в цифрах: загальнонаціональний звіт із моніторингу формування громадських рад при центральних та місцевих органах виконавчої влади / [М.В. Лациба, О.С. Хмара, А.О. Красносільська та ін.]. – К. : Агентство «Україна», 2011. – 124 с.
7. Соціальна відповідальність бізнесу: розуміння та впровадження [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.un.org.ua/files/Concept_Paper.pdf
8. Царик І.М. Міжнародний досвід регулювання соціальної відповідальності бізнесу та перспективи його застосування в Україні / І.М. Царик // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2010. – № 2 (6). – С. 182–188.

Аннотация. В статье обоснована роль инфраструктурного обеспечения в развитии социальной ответственности бизнеса. Охарактеризованы функции и элементы инфраструктуры социальной ответственности бизнеса, а также механизм ее сотрудничества с бизнесом. Рассмотрены сущность социальной ответственности бизнеса как составляющей организационной культуры предприятия и влияние на ее формирование инфраструктуры социальной ответственности бизнеса. Определены проблемы во взаимодействии отечественного бизнеса с элементами инфраструктуры социальной ответственности и пути их преодоления. Предложены направления государственной политики поддержки инфраструктурного обеспечения социальной ответственности бизнеса.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, организационная культура, инфраструктура социальной ответственности бизнеса, устойчивое развитие.

Summary. In the article the role of infrastructural support of corporate social responsibility development has been grounded. The features and the elements of corporate social responsibility infrastructure and mechanism of its cooperation with business have been characterized. The essence of corporate social responsibility as a part of organizational culture and its impact on the formation of corporate social responsibility infrastructure has been considered. The problems in interaction the local business with infrastructure elements of social responsibility and the ways to overcome them have been defined. The directions in government policy of supporting corporate social responsibility infrastructure have been proposed.

Key words: corporate social responsibility, organizational culture, infrastructure of corporate social responsibility, sustainable development.

Гакова М.В.

асистент кафедри маркетингу та менеджменту
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського (м. Кривий Ріг)

Gakova M. V.

Assistant of Department of Marketing and Management,
Donetsk National University of Economics and Trade named
after Mykhayilo Tugan-Baranovsky (Krivyi Rih, Ukraine)

УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА: СУТНІСТЬ ТА СПЕЦИФІКА

MANAGEMENT OF THE ENTERPRISES OF HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS: ESSENCE AND SPECIFICS

Анотація. У статті досліджено та згруповано основні характеристики сутності та специфіки управління підприємствами готельно-ресторанного господарства. Представлено основні підходи до визначення належності готельно-ресторанного господарства у співвідношенні індустрії туризму та індустрії гостинності. Узагальнено дефініції індустрії туризму, індустрії гостинності. Розглянуто структуру видів економічної діяльності підприємств готельно-ресторанного господарства. Дано авторське трактування таких визначень, як готельно-ресторанне господарство та управління підприємствами готельно-ресторанного господарства.

Ключові слова: готельно-ресторанне господарство, управління, сутність, специфіка, індустрія гостинності, індустрія туризму.

Вступ та постановка проблеми. Готельно-ресторанна сфера має невичерпний потенціал для прогресу та робить вагомий внесок в економіку країни. Сучасні умови господарювання характеризуються глобалізацією економіки та інформатизацією суспільства, зростанням значення сфери послуг для розвитку економіки країни, пред'явленням нових вимог держави і споживачів до суб'єктів ринкових відносин.

Активні ціннісні перетворення, зміни в споживчих перевагах українського суспільства, становлення нових ринків сфери послуг приводять до активізації розвитку послуг готельно-ресторанного господарства, частиною яких є управлінські процеси.

Сьогоднішній етап розвитку управління підприємствами готельно-ресторанного господарства неможливий без обізнаності в питаннях менеджменту, без вміння самостійно й оперативно приймати вірні рішення з урахуванням інноваційних процесів та новітніх тенденцій розвитку бізнесу. Сутність та специфіка готельно-ресторанної діяльності пов'язана з керівництвом та управлінням людьми, регулюванням їх поведінки.

Тому для ефективного управління діяльністю необхідно розглянути підходи до готельно-ресторанного господарства, визначити основні характеристики сутності та специфіки господарювання підприємствами в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням актуальних питань, пов'язаних з діяльністю управління підприємствами готельно-ресторанного господарства, займалися вітчизняні та зарубіжні вчені, такі як, зокрема, Є.В. Агамірова, Л. Ваген [2], Д.І. Єлканова [3], С.С. Скобкін, А.Е. Саак та М.В. Якименко [4], Р.А. Браймер [5], Дж.Р. Уокер [6], Н.О. П'ятницька [7], Г.Я. Круль [8], Г.А. Яковлев [9], Дж. Шоул [11].

Теоретичні та практичні основи управління підприємствами розглянуті в роботах А.Файоля, Ф.Тейлора, Г. Ганта, Г. Емерсона, О. Шелдона, Г. Кунца, С. О'Доннела,

П. Друкера, О.К. Гастева, Ю.Д. Красовського, Д. Мак-Грегора, М.І. Туган-Барановського, Н.І. Кабушкіна, Г.А. Папіряна, Ф.Р. Дунаєвського, М.П. Мальської, С.В. Маркової, С.В.Маловичко та інших науковців.

Метою роботи є розкриття основних характеристик сутності та специфіки управління підприємствами готельно-ресторанного господарства.

Результати дослідження. В Україні та світі проблемам управління підприємствами готельно-ресторанного господарства присвячено багато наукових напрацювань, де в основі управління в галузі гостинності дослідники підкреслюють високу ефективність професійних знань персоналу та сервісну складову.

Дж. Шоул акцентує увагу на тому, що «сервіс, а точніше його рівень якості, – це стратегія, і стратегія настільки ж потужна, як маркетинг, і настільки ж ефективна, як високоякісний продукт. Здатність компанії заробляти гроші залежить від враження, яке всі її співробітники справляють на клієнтів. Це враження створюється якістю та ефективністю товару або послуги, які продає компанія, точністю, надійністю і швидкістю обслуговування, а також ставленням до клієнта» [11].

Готельно-ресторанне господарство на законодавчому рівні в Україні, згідно зі ст. 5 Закону України «Про туризм» від 15 вересня 1995 року № 324/95-ВР в поточній редакції від 11 лютого 2015 року, відноситься до туристичних послуг і визначається як учасник та суб'єкт процесу: «учасниками відносин, що виникають при здійсненні туристичної діяльності, є юридичні та фізичні особи, які створюють туристичний продукт, надають туристичні послуги з тимчасового розміщення, харчування».

Згідно з Наказом Державної туристичної адміністрації України від 16 березня 2004 року № 19 готель – це підприємство будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, що складається із шести і більше номерів та надає готельні послуги з тимчасового проживання з обов'язковим обслуговуванням.

Згідно з ДСТУ 4281:2004 ресторанне господарство – це вид економічної діяльності суб'єктів господарської діяльності щодо надавання послуг стосовно задоволення потреб споживачів у харчуванні з організуванням дозвілля або без нього. Ресторан – це заклад ресторанного господарства з різноманітним асортиментом продукції власного виробництва і закуплених товарів, високим рівнем обслуговування і комфорту у поєднанні з організуванням відпочинку і дозвілля споживачів [1].

Готельно-ресторанне господарство, згідно з чинною класифікацією видів економічної діяльності (КВЕД) України, ідентифікується як «тимчасове розміщування й організація харчування», його класифікація представлена на рис. 1.

Для розуміння сутності та специфіки треба проаналізувати підходи у науковому світі до цієї діяльності. Вчені нині у світовій науковій літературі представлено два основні підходи до визначення належності готельно-ресторанного господарства, яке виражено в співвідношенні індустрії туризму та індустрії гостинності.

Автори першого підходу, а саме Л. Ваген, Д.І. Єлканова, А.Е. Саак, М.В. Якименко, вважають, що індустрія гостинності є частиною туризму та відповідає за розміщення і харчування туристів.

Автори іншого підходу, а саме Р.А. Браймер, С.С. Скобкін, Дж.Р. Уокер, Н.О. П'ятницька, Г.Я. Круль, вважають, що індустрія гостинності об'єднує туризм, ресторанний і готельний бізнес, відпочинок, розваги тощо. Співвідношення поглядів науковців представлено на рис. 2.

Існує багато дискусійних аспектів щодо співвідношення індустрії гостинності та індустрії туризму, тому у сучасній літературі існують різні наукові думки про термінологічний підхід до визначення належності готельно-ресторанних послуг.

Треба зазначити, що невизначеність термінів гальмує вирішення як теоретичних, так і практичних завдань з управління підприємствами готельно-ресторанного господарства, а існування розбіжностей в дефініціях основних понять спричиняє недосконалість цих звітностей підприємницької діяльності, що знижує якість оцінок і прогнозів стану готельно-ресторанного господарства.

Вчені по-різному обґрунтовують чинники цієї категорії, у зв'язку з чим нами було проаналізовано визначення понять «індустрія туризму» та «індустрія гостинності», які представлені у табл. 1.

Незважаючи на все це, сьогодні багатьма поняття «індустрія гостинності» й «індустрія туризму» сприймаються як ідентичні, тому треба позначити чітку роль готельно-ресторанного господарства в економіці країни, регіону.

Необхідно зазначити, що, згідно зі ст. 1 Закону України «Про туризм» від 15 вересня 1995 року № 324/95-ВР в поточній редакції від 11 лютого 2015 року, турист – це особа, яка здійснює подорож по Україні або до іншої країни з не забороненою законом країни перебування метою на термін від 24 годин до одного року без здійснення будь-якої оплачуваної діяльності та із зобов'язанням залишити країну або місце перебування в зазначений термін.

При цьому треба акцентувати увагу на тому, що послуги гостинності, крім туристів, надаються іншим категоріям мандрівників, які, згідно зі статистикою Всесвітньої туристської організації (ЮНВТО), об'єднані в поняття «відвідувачі» [10].

Вперше термін «гостинність» був уведений європейськими експертами конфедерації національних асоціацій готелів і ресторанів (ХОТ-РЕК), утвореної у 1982 році, а у вітчизняній практиці поняття «індустрія гостинності» використовується з кінці ХХ ст.

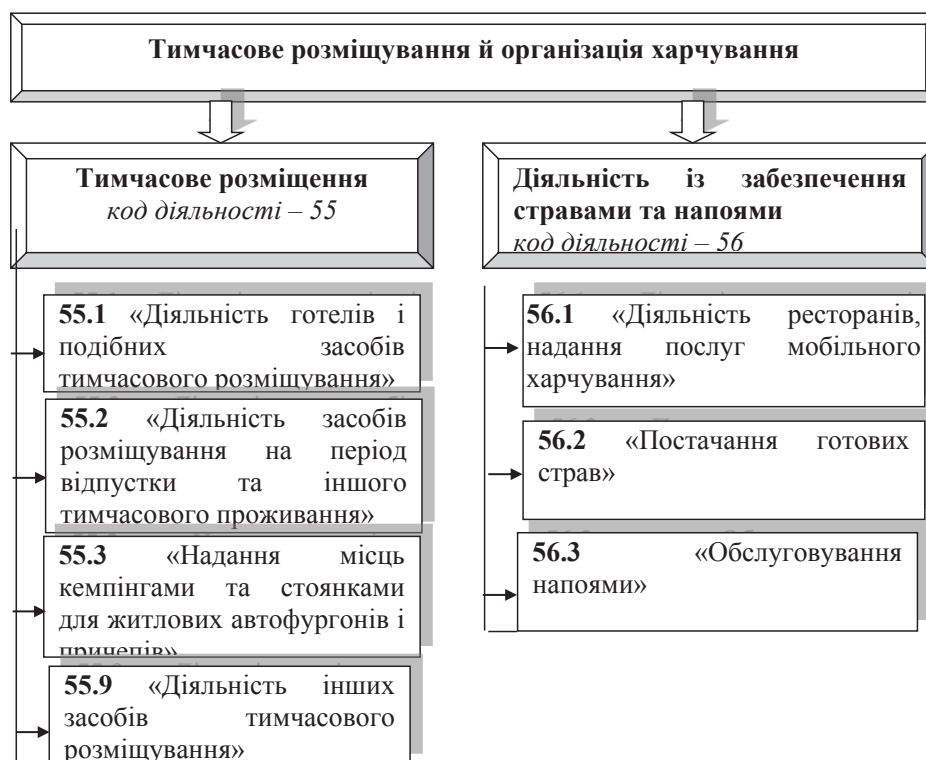


Рис. 1. Класифікації видів економічної діяльності підприємств готельно-ресторанного господарства

Джерело: складено автором на основі [13]

Отже, індустрія гостинності є збірним поняттям, що охоплює різні форми діяльності в сфері послуг, пов'язані з прийомом і обслуговуванням гостей з метою отримання прибутку [8].

На нашу думку, поняття «індустрія гостинності» є більш широким і загальним, ніж поняття «індустрія туризму». Поняття «індустрія гостинності» об'єднує всі галузі економіки, пов'язані з обслуговуванням людей через спеціалізовані підприємства, причому принцип гостинності об'єднує всі ці сфери в єдине ціле, будучи їхнім спільним детермінантом. Тому автор поділяє думку значної групи науковців, адже виділяє готельно-ресторанне господарство в структуровану систему індустрії гостинності. Термін «індустрія гостинності» асоціюється у споживачів із дружелюбністю, щедрістю, увагою по відношенню до гостей; також треба зазначити, що це визначення позитивно позиціонує даний вид економічної діяльності.

З огляду на це автор вважає, що *готельно-ресторанне господарство* – це складова індустрії гостинності, де виробляються цінності сервісу щодо обслуговування туристів, екскурсантів, місцевих жителів та інших відвідувачів, яка максимально орієнтована на задоволення потреб і передбачення запитів гостя (клієнта) шляхом клієнтоорієнтованого сервісу, який повинен перевершити очікування.

Автором розглянуто та систематизовано основні складові сутності управління підприємствами готельно-ресторанного господарства задля успішного функціонування їх діяльності, які наведено на рис. 3.

Під поняттям «сутність» ми розуміємо внутрішній зміст предмета, що виявляється в зовнішніх формах його існування [12]. Сутність послуги пов'язана перш за все з властивостями послуги як товару, з її невідчутністю, гостинністю, нематеріальним характером та іншими сутнісними характеристиками.

Виходячи з вищевикладеного, необхідно акцентувати увагу на тому, що сутність послуги гостинності полягає в тому, що вона є тим, що створює у гостя (клієнта) уявлення про підприємство готельно-ресторанного господарства.

На сучасному етапі підприємства готельно-ресторанного господарства функціонують в умовах мінливого середовища, тому в управлінні підприємствами готельно-ресторанного господарства необхідно враховувати специфіку, тому що від цього залежить не лише рівень ефективності діяльності підприємства, але й стійкий розвиток управління підприємства та утримання його позицій на ринку.

Досліджуючи специфіку (від лат. “specificus” – «особливий») управління підприємствами готельно-ресторанного господарства, тобто відмінності, характерні особли-



Рис. 2. Підходи до співвідношення визначень індустрії гостинності та індустрія туризму

Джерело: складено автором на основі [2–8]

Таблиця 1

Визначення понять «індустрія туризму» та «індустрія гостинності»

Автор	Визначення
Індустрія туризму	
Лінн ван дер Ваген [2, с. 32]	Індустрія гостинності – це сектор індустрії туризму, що відповідає за розміщення туристів, а також галузі, діяльність якої спрямована на продаж алкогольних напоїв, надання житла, їжі і розважальних заходів.
Д.І. Єлканова, Д.А. Осіпов, В.В. Романов [3, с.18]	Гостинність – це одне з понять цивілізації, яке завдяки прогресу і часу перетворилося на потужну індустрію, в якій працюють мільйони професіоналів, створюючи все краще для споживачів послуг (туристів). Таким чином, індустрія гостинності – це комплексна сфера діяльності працівників, які відповідають за виконання будь-яких запитів і бажань туристів.
А.Е. Саак, М.В. Якименко, [4, с. 7]	Індустрія гостинності є сферою, яка включає в себе готельне й ресторанне господарство, дозвілля й розваги, організацію конференцій, а також є однією з головних в комплексі туристського обслуговування.
Індустрія гостинності	
Р. Браймер [5, с. 27]	Гостинність – це секрет будь-якого турботливого обслуговування. Турбота, виявлена стосовно гостя, здатність відчувати потреби клієнта, є невленими, але вкрай очевидними рисами в поведінці службовця. Індустрія гостинності є збірним поняттям для численних і різноманітних форм підприємництва, які спеціалізуються на ринку послуг, пов'язаних з прийомом і обслуговуванням гостей.
Дж.Р. Уокер [6, с. 12]	Індустрія гостинності об'єднує туризм, готельний і ресторанный бізнес, громадське харчування, відпочинок і розваги, організацію конференцій і нарад.
Н.О. П'ятницька [7, с. 11]	Гостинність є фундаментальним поняттям людської цивілізації, що забезпечується такими видами економічної діяльності, як готельне і ресторанне господарство.
Г.Я. Круль [8, с. 1]	Гостинність – комплексна послуга, якій притаманні визначені споживчі властивості та яка створює позитивний образ підприємства, що означає прояв «вторинного попиту» на послуги.

Сутність управління підприємствами готельно-ресторанного господарства				
↓	↓	↓	↓	↓
Невідчутність та гостинність готельно-ресторанної послуги	Нематеріальний характер послуги	Нерівномірний попит, незбереження послуг	Невіддільність від джерела	Мінливість послуг
↓	↓	↓	↓	↓
Визначити «рекомендовану норму» таких необхідних елементів послуги, як ввічливість і привітність персоналу, важко, тому контроль якості послуги здійснюється через контроль поведінки персоналу. Якість послуг знаходиться в безпосередній залежності від емоційного і психологічного стану споживача та роботи самого персоналу. Сутність послуги полягає не стільки в задоволенні потреб відвідувачів, скільки в перевершенні очікувань.	Послуги не можуть вироблятися окремо від наявного матеріального продукту, тобто без експлуатації матеріально-технічної бази. З урахуванням особливостей обслуговування, де поєднуються виробництво та споживання послуг, цей процес визначається поняттям «надання послуг».	Попиту на послуги властиві риси нерівномірності, що зумовлено економічними, демографічними, природо-кліматичними факторами. Попит залежить від сезону. Незбереження послуг означає, що їх неможливо зробити завчасно. В умовах стабільного попиту на послуги їх незбереження не є проблемою, в умовах коливання попиту це суттєві збитки.	Послуги виробляються і споживаються одночасно. Під час надання багатьох видів послуг визначальним мотивом вибору того або іншого виробника є не стільки результат якоїсь послуги, скільки процес її одержання. Те, як працівники поведуть себе зі своїми відвідувачами, значною мірою визначає можливість повторного звернення відвідувача.	Якість послуг коливається в широких межах залежно від їх виробників, від часу і місця надання послуг, а також від багатьох інших чинників.

Рис. 3. Основні складові сутності управління підприємствами готельно-ресторанного господарства

Джерело: складено автором на основі [2–9]

вості, властиві тільки даному предмету, явищу [12], автор проаналізував та систематизував основні риси специфіки управління, які представлені на рис. 4.

Водночас необхідно завжди пам'ятати про те, що підприємство надає послуги, схожі з тими, які пропонують клієнтам конкуруючі фірми. Коли клієнт прямо отримав сервіс, то він отримує лише те, що вимагає, а також те, про що просить. Коли ж клієнту надається гостинність, то співробітники запитують «гостя» про те, що можна для нього зробити, і саме це і робиться. Ось чому вищою метою ділової активності у сфері гостинності є задоволення потреб клієнта, і тільки потім – збільшення доходів підприємства [9].

Через розуміння сутності та специфіки сфера гостинності перетворилася на індустрію гостинності,

роком народження професій в індустрії гостинності вважається 1956 рік, коли у США кількість працівників, зайнятих у сфері послуг, перевищила кількість робітників, зайнятих у виробництві. У США ця індустрія є другим за значенням роботодавцем, що надає робочі місця для понад десяти мільйонів осіб. У багатьох високо-розвинених країнах світу (наприклад, в Італії, Франції, Швейцарії, Австрії) вона є найважливішою галуззю економіки [8].

Досліджуючи сутність та специфіку управління підприємствами готельно-ресторанного господарства, необхідно зазначити, що робота цієї сфери призначена для передбачення та перевершення очікувань гостя (клієнта), тому основоположне значення в цьому процесі має персонал, який взаємодіє з відвідувачем. Прибуток є резуль-



Рис. 4. Характеристика специфіки управління підприємствами готельно-ресторанного господарства

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

татом діяльності готельно-ресторанного підприємства, а не метою. Як показує практика, клієнт заплатив сповна за надані послуги і в майбутньому не тільки повернеться в заклад, але й залишить схвальний відгук в інтернет-ресурсах, а також порекомендує відвідати заклад своїм знайомим.

Підсумовуючи викладене, автор вважає, що *управління підприємствами готельно-ресторанного господарства* – це мистецтво досягнення цілей діяльності з позиції процесу впливу на персонал задля високих стандартів обслуговування, передбачення запитів гостя (клієнта) шляхом клієнтоорієнтованого сервісу, який повинен перевершити очікування гостя (клієнта), результатом якого є повторні відвідування закладу, а економічним результатом має бути прибуток підприємства.

Діяльність підприємств готельно-ресторанного господарства є системою взаємопов'язаних компонентів, що взаємодіють між собою в процесі господарської діяльності. Суб'єкти і об'єкти цієї системи діють в рамках правового поля з урахуванням умов зовнішнього середовища.

На макrorівні суб'єктом регулювання у сфері гостинності є держава, що визначає механізм реалізації сервісної політики через заходи державного управління та регуляторну політику.

На мікрорівні суб'єктами регулювання ринкових відносин є підприємства готельно-ресторанного господарства, а об'єктами – структура управління, якість продукту та послуг, якість обслуговування тощо.

Якість обслуговування в індустрії гостинності впливає на емоційне сприйняття туристів, відвідувачів та є коректованим по відношенню до іміджу держави, тому що від рівня обслуговування у гостя залишається враження про країну. Сьогодні, в умовах глобалізації та відкритості, де процес обміну інформацією вийшов на новий рівень, не можна недооцінювати важливу роль впливу інституту гостинності на міжнародний імідж держави.

Висновки. Отже, необхідно зазначити, що в сучасних умовах на підприємствах готельно-ресторанного господарства розуміння й усвідомлення сутності та специфіки:

- задають відношення цілі діяльності до її результату, визначаючи тим самим характер поведінки в обслуговуванні клієнтів;
- допомагають сформувати професійні взаємини персоналу в організації;
- формують установки організаційної поведінки;
- є детермінантами в осмисленні протиріч в сучасних умовах;
- є складовими, що формують імідж країни.

Усвідомлюючи, що гостинність – це українська народна традиція, яка пов'язана з любов'ю та повагою приймання гостей, керівники закладів готельно-ресторанного господарства за допомогою сенсу сутності та специфіки гостинності зможуть моделювати та вдосконалювати сучасні концепції управління персоналом, що дієво позначиться на ефективності управління та стане вирішальним у досягненні мети підприємства та результатів його діяльності.

Список використаних джерел:

1. ДСТУ 4281:2004. Заклади ресторанного господарства. Класифікація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dbn.at.ua/load/normativy/dstu/5-1-0-939>
2. Ваген Л. ван дер. Гостиничный бизнес : [учебное пособие] / Л. ван дер Ваген ; пер. А.В. Сухорукова. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2001. – 411 с.
3. Основы индустрии гостеприимства : [учебное пособие] / [Д.И. Елканова, Д.А. Осипов, В.В. Романов]. – М. : Дашков и К, 2009. – 248 с.
4. Саак А.Э. Менеджмент в индустрии гостеприимства (гостиницы и рестораны) : [учебное пособие] / А.Э. Саак, М.В. Якименко. – СПб. : Питер, 2012. – 432 с.
5. Браймер Р.А. Основы управления в индустрии гостеприимства / Р.А. Браймер. – М. : Аспект Пресс, 2005. – 382 с.

6. Уокер Дж.Р. Введение в гостеприимство : [учебник] / Дж.Р. Уокер ; пер. с англ. Н.Н. Михайлова. – М. : ЮНИТИ, 1999. – 464 с.
7. П'ятницька Н.О. Організація обслуговування у закладах ресторанного господарства : [підручник для вищ. навч. закл.] / Н.О. П'ятницька. – 2-ге вид., перероб. та допов. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 584 с.
8. Круль Г.Я. Основы готельной справи / Г.Я. Круль [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bib.convdocs.org/v29984/круль_г.я._основы_готельной_справи
9. Яковлев Г.А. Экономика гостиничного хозяйства : [учебное пособие] / Г.А. Яковлев. – М. : РДЛ, 2006. – 224 с.
10. Международные рекомендации по статистике туризма, 2008 год [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://armstat.info/file/doc/99475913.pdf>
11. Шоул Дж. Первокласный сервис как конкурентное преимущество / Дж. Шоул [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lib.rin.ru/book/pervoklassnyj-servis-kak-konkurentnoe-preimuschestvo_dzhon-shoul/text
12. Словник української мови : в 11 т. – 1978 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sum.in.ua>
13. Національний класифікатор України : Наказ Держспоживстандарту України від 11 жовтня 2010 року № 457 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dkrp.gov.ua/print/842>

Аннотация. В статье исследованы и сгруппированы основные характеристики сущности и специфики управления предприятиями гостинично-ресторанного хозяйства. Представлены основные подходы к определению принадлежности гостинично-ресторанного хозяйства в соотношении индустрии туризма и индустрии гостеприимства. Обобщены дефиниции индустрии туризма, индустрии гостеприимства. Рассмотрена структура видов экономической деятельности предприятий гостинично-ресторанного хозяйства. Даны авторские трактовки таких определений, как гостинично-ресторанное хозяйство и управление предприятиями гостинично-ресторанного хозяйства.

Ключевые слова: гостинично-ресторанное хозяйство, управление, сущность, специфика, индустрия гостеприимства, индустрия туризма.

Summary. In the article the researched and grouped the main characteristics of essence and specifics of enterprise management hotel and restaurant business. Presents the main approaches to the determination of hotel and restaurant business in the ratio to tourism industry and hospitality industry. Generalized definitions of the tourism industry, the hospitality industry. Given the author's interpretation of the following definitions: hotel and restaurant business and of management of the hotel and restaurant enterprises. Research objective is disclosure of the main characteristics of an essence and specifics of control of the enterprises of hotel and restaurant economy.

Key words: hotel and restaurant business, management, essence, specifics, hospitality industry, tourism industry.

УДК 314: 613/614(045)

Говорко О.В.

здобувач

Хмельницького національного університету

Govorko O.V.

Graduate Student

of the Khmelnytsky National University

ДЕМОГРАФІЧНІ ПРОЦЕСИ В СИСТЕМІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я НАСЕЛЕННЯ

DEMOGRAPHIC PROCESSES IN THE HEALTH CARE SYSTEM

Анотація. У статті досліджено проблеми здоров'я населення, дано визначення індивідуального і суспільного здоров'я, встановлено взаємозв'язок здоров'я з демографічними процесами. Крім того, в роботі детально розглянуто проблеми смертності шляхом короткого історичного екскурсу для повного висвітлення цього питання. Значну увагу приділено показникам очікуваної тривалості життя. Встановлено вплив здоров'я населення на динаміку демографічного відтворення; визначено пріоритетні задачі демографічної політики.

Ключові слова: здоров'я населення, смертність, очікувана тривалість життя, демографічна політика, охорона здоров'я.

Вступ та постановка проблеми. Здоров'я населення, як і його життєздатність, фактично є синонімами – це одна із суттєвих характеристик народонаселення, яка визначається у цьому відношенні кількісним і якісним характером відтворення нових поколінь. Здоров'я нового покоління сьогодні меншою мірою залежить від впливу

матеріальних умов життя та більшою мірою визначається здоров'ям батьків, впливом відтворювально-професійних, психосоціальних, медичних факторів, а також екологічними особливостями середовища, в якому живуть люди. Тому завдання демографічної політики, яка передбачає зміцнення сім'ї як найважливішого осередку соціального

суспільства, створення кращих умов для поєднання материнства з активною участю жінок у виробничій та суспільній діяльності, впровадження системи заходів щодо підвищення тривалості життя та трудової активності людей, неможливі без зміцнення здоров'я населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування та реалізації демографічної політики в Україні є предметом аналізу О. Грішнєвої, Е. Лібанової, С. Мокієнка, В. Нижника, О. Осауленка, В. Піскунова та багатьох інших науковців. Дослідження проблем охорони здоров'я, її розвитку та реформування висвітлені в наукових працях таких вчених, як, зокрема, М. Білинська, О. Виноградов, Ю. Вороненко, Л. Жаліло, Н. Рингач, І. Солоненко.

Метою роботи є визначення основних напрямів демографічної політики, зокрема в галузі регулювання поліпшення стану здоров'я та підвищення тривалості життя населення.

Результати дослідження. Під демографічною політикою розуміють комплекс широких соціальних та економічних заходів, що спрямовані на досягнення нормальної чисельності, найбільш сприятливої соціальної, професійної, вікової структури населення, його раціонального розміщення за забезпечення високого рівня здоров'я та трудової активності людей. Важливо, щоб демографічний розвиток нашого суспільства був збалансованим з народними господарськими завданнями, в цьому полягають сутність та цілі ефективної демографічної політики [1].

Особливо важливе місце в розробці конкретних форм демографічної політики необхідно надати заходам в галузі медицини та охороні здоров'я. Адже демографічна політика орієнтована на ефективне регулювання процесу відтворення населення, досягнення оптимальних його кількісних та якісних характеристик [2]. Оптимізація демографічних процесів – це не лише досягнення визначених параметрів позитивної динаміки чисельності та структури населення, їх відповідності економічному зростанню, але й створення передумов для більш повного задоволення різноманітних потреб суспільства та окремих сімей, тобто вирішення завдань соціального порядку в найширшому плані [3].

Здоров'я людей – це не тільки об'єкт системи охорони здоров'я, але й важлива соціально-демографічна характеристика, яка вимагає виміривальних операцій. Оскільки здоров'я (життєздатність) – це не застиглий стан, а динамічний процес, який залежить від зв'язку та відносин між окремими поколіннями, а також відчуває безпосередній вплив умов і способу життя, його слід розглядати в розвитку, тобто в ході його зміни внаслідок впливу різних медично-біологічних і соціальних факторів [4].

Індивідуальне та суспільне здоров'я – поняття, які ні за суттю, а ні за формою не суперечать один одному. За умови хорошого здоров'я індивідів показники громадського здоров'я теж будуть хорошими. Здоров'я людини нині розглядається як найважливіша умова оптимального соціально-економічного розвитку, а також як одна з найбільш важливих цілей такого розвитку. Тим самим ще раз підкреслюється значення людського чинника в розвитку сучасного виробництва. Однак в історії людства так виглядали справи завжди, та й сьогодні цей факт далеко не у всіх країнах оцінюється належним чином.

Роль здоров'я (саме громадського) як важливого чинника соціально-економічного розвитку повною мірою починає усвідомлюватися лише в умовах науково-технічного прогресу, коли подальший суспільний прогрес немислимий без забезпечення високого рівня здоров'я людей [4]. І сьогодні, особливо в нашому соціумі, проблема полягає як в оптимізації характеру відтворення

населення, так і в досягненні високого рівня здоров'я людей, які живуть нині і які житимуть у майбутньому.

Здоров'я та демографічні процеси тісно взаємопов'язані. В процесі відтворення населення поряд з народжуваністю смертність відіграє важливу роль. Сьогодні за відносно стабільного рівня народжуваності смертність є основним регулюючим чинником зміни чисельності населення. Через зростання позитивних характеристик здоров'я населення смертність стала найважливішим і найбільш точним його критерієм; за динамікою різних похідних смертності (очікуваної тривалості життя, повікових коефіцієнтів, смертності за окремими причинами тощо) можна судити про життєвий потенціал населення, його працездатність та благополуччя [5]. Той чи інший рівень смертності визначається складною взаємодією біологічних, економічних, соціальних і культурних чинників. Однак домінуючий вплив на динаміку показників смертності роблять соціально-економічні фактори, а саме рівень добробуту, освіти, харчування, житлові умови, санітарно-гігієнічний стан населених місць та ступінь розвитку галузі охорони здоров'я.

Достовірні відомості про рівень смертності в далекому минулому відсутні, проте непрямим шляхом встановлено, що в усі часи до XVIII ст. на різних континентах і в різних країнах смертність була дуже високою, а середня тривалість життя – дуже короткою.

Таблиці смертності Стародавньої Греції, складені за надгробними написами, свідчать про те, що в IV ст. до н. е. середня тривалість життя становила не більше 20 років, а в різних європейських країнах з XIII по XVIII ст. варіювалася від 20 до 40 років. Стабільно висока смертність (40–50 на 1 000 населення) зростала в кілька разів в період спалахів епідемій (чуми, холери) та неврожайних років, що викликали голод. Є відомості про те, що привілейовані групи населення в середньому жили довше, а смертність серед них була нижчою, ніж серед більшості населення. Але з плином часу зниження смертності поширювалося і охоплювало все більш широкі верстви населення. Тривалість майбутнього життя загалом для населення, народженого в середині XIX ст. в Англії та Уельсі, складала 42,6 роки, а для людей, що народилися в останній чверті XIX ст., – 48,5 роки. Така ж тривалість життя була характерна для аристократії XVIII ст. Це показує, що розрив у часі між досягненнями певного рівня тривалості життя найвищим соціальним класом і населенням загалом складає близько півстоліття [7].

З середини XIX ст. тенденції смертності супроводжуються радикальними змінами в бік її зниження. Цей процес спочатку охопив лише низку західноєвропейських, переважно Скандинавських, країн, а потім поступово поширився на всі країни Європи і Північної Америки. Для більшості нині країн, що розвиваються (Азії, Африки і Латинської Америки), висока смертність залишалася типовою аж до XX ст.

Характерною рисою еволюції смертності протягом XIX ст. було розширення діапазону відмінностей в її показниках між окремими верствами соціальних груп населення. У період найбільш бурхливого розвитку капіталізму різко погіршилося матеріальне, а особливо житлове становище промислового пролетаріату, що призвело до підвищення смертності у цій категорії населення. Руйнування десятків тисяч селян і дрібних ремісників, скупченість, забруднення води, повітря та ґрунту промисловими відходами в містах, важкі умови праці в промисловості – все це різко погіршило санітарний стан населених місць, сприяло підвищенню захворюваності, особливо епідемічними хворобами, та стало фактором

зростання смертності в промислових містах серед робітників та їх сімей [8].

В кінці XIX ст. смертність в основних європейських країнах, хоча і була нижчою, ніж в попередні періоди, все ж таки залишалася досить високою, а саме 20–28 померлих на 1 000 наявного населення. Тільки на початку XX ст. смертність в цих країнах стала досить швидко знижуватися, а вже перед Другою світовою війною досягла відносно невисокого рівня.

Протягом 1950-х років завдяки великим досягненням в охороні здоров'я та медицині відбулися різкі зрушення у рівні смертності. Її рівень знизився у віці до 1 року (на 20–45% і більше) за рахунок усунення багатьох екзогенних причин (бронхіту, пневмонії та захворювань дихальних шляхів) [7].

Країнам Європи знадобилося три чверті XIX ст., щоб досягти такого ж зниження смертності, якого досягли країни, що розвиваються, за 20 років. Наприклад, щоб знизити коефіцієнт смертності в Швеції з 25,8% (1811–1820 рр.) до 16,9% (1881–1890 рр.) знадобилося 70 років. Багато країн, що розвиваються, подібного результату досягли у другій половині XX ст. приблизно за два десятиліття [8].

За результатами 2015 року Україна посіла друге місце за коефіцієнтом смертності. Про це свідчать дані, оприлюднені Центральним розвідувальним управлінням США за 2015 рік.

Загальний національний коефіцієнт смертності дорівнює 14,46%. Обігнати Україну в цьому антирейтингу вдалося лише африканській країні Лесото, де коефіцієнт смертності склав 14,89%. Також до першої п'ятірки увійшли Болгарія, Гвінея-Бісау, Латвія [9].

Про різкі зміни в стані здоров'я населення і демографічні зрушення, що відбуваються, свідчать зміни в показниках очікуваної тривалості життя.

Поняття «середня очікувана тривалість життя» для деякої сукупності народжених означає, скільки років вони в середньому прожили від народження до смерті. Виходячи з того, що тривалість життя людини – це вік її смерті, виміряти середню тривалість життя для певного покоління можна тільки тоді, коли всі члени сукупності вже померли, тобто через багато років після моменту народження. Очевидно, цінність такого показника для дослідження нинішніх поколінь невелика, тому в науковій практиці і статистичних публікаціях використовується інший, більш складний вимірювач. Очікувана тривалість життя при народженні – це кількість років, яку в середньому належало б прожити одній людині з деякого модельного покоління народжених за умови, що протягом усього життя цього покоління рівень смертності в кожному віці залишиться таким, як в роки, для яких обчислений даний показник. У реальності ці умови будуть змінюватися, а окремо взята група населення проживе більше або менше залежно від мінливих умов. Однак цей показник досить точно відображає реалії сьогодення і найближчого минулого.

Перші спроби розрахунку очікуваної тривалості життя датуються 1662 роком, коли англійський учений Джон Граунт почав розробляти методи статистики населення і побудував таблиці тривалості життя жителів Лондона. Ці розробки були продовжені в Голландії фізиком Християном Гюйгенсом, який вперше розрахував середню тривалість життя. Значний внесок у розвиток математичного апарату обчислень тривалості життя зробили такі вчені, як, зокрема, Готфрід Вільгельм Лейбніц, Едмунд Галлей, П'єр Симон Лаплас, Бенджамін Гомперц [7].

Очікувана тривалість життя, будучи індикатором розвитку широкого спектра соціальних підсистем, асоцію-

ється головним чином з ефективністю адміністративного апарату держави та його соціальної політики. Подібна асоціація пов'язана з тим, що в другій половині XX ст. завдяки конкретним діям держав в галузі соціальної політики були досягнуті значні успіхи в боротьбі зі смертністю і збільшенні тривалості життя. Так, згідно з даними ООН, якщо на початку 1950-х років частка населення, що живе в країнах з тривалістю життя більше 70 років, становила лише 1% від загальної чисельності населення світу, то на початку 2000-х років вона перевищила 50% [8].

Загалом зростання тривалості життя є наслідком економічного розвитку; наукового прогресу (перш за все, в галузі медицини); зростання гігієнічної культури населення та освітнього рівня взагалі; усунення станової та іншої апіорної, позаекономічної нерівності. Зростання тривалості життя є необхідною умовою збільшення продуктивності, ефективності праці і взагалі економічного прогресу; зростання рівня освіти, наукового прогресу в широкому сенсі слова (здатність до навчання, стійкі зв'язки між поколіннями, накопичення і переробка знань); соціальної і гендерної рівності; реального права вибору.

Індекс рівня тривалості життя (Life Expectancy Index) – це основний показник середньої очікуваної тривалості життя в країнах світу, один з ключових показників соціально-демографічного розвитку. Він розраховується Програмою розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН) на основі статистичних даних, одержуваних від національних інститутів і міжнародних організацій, які акумулюються у Відділі народонаселення Департаменту з економічних і соціальних питань ООН. Показник очікуваної тривалості життя може розраховуватися окремо для жінок і чоловіків, відображаючи гендерні особливості цього феномена.

Індекс рівня тривалості життя публікується в спеціальному звіті Організації Об'єднаних Націй (ООН) «Оцінка тенденцій розвитку світового населення» і використовується для розрахунку Індексу людського розвитку (Human Development Index) в рамках спеціальної серії доповідей ООН про розвиток людини. Індекс оновлюється щороку, однак звіти з даними ООН, як правило, запізнюються на два-три роки, оскільки вимагають міжнародного зіставлення після публікації даних національними статистичними службами.

Сьогодні найвищу середню тривалість життя зафіксовано в Японії. Там вона становить 82,6 роки (79 років для чоловіків і 86,1 років для жінок). Найнижчий показник сьогодні зафіксовано в Африці. Офіційно країною з найнижчою середньою тривалістю життя є Свазіленд (~ 39,6 років). Майже кожна африканська країна займає найнижчі позиції в списку.

Відомо, що в Пакистані та низці країн Африки через занадто ранні шлюби має місце дуже висока смертність матерів під час пологів. Загальновідомий факт, що дівчинки-дружини вельми швидко проходять життєвий шлях від шлюбного ложа до могили.

На третьому місці в загальному рейтингу і на першому в європейському знаходиться Ісландія, де середня тривалість життя становить 81,8 роки (80,2 – чоловіки, 83,3 – жінки). США не змогли пробитися навіть до тридцятки лідерів, зупинившись на 36-му місці з середньою тривалістю життя в 78,3 років (75,6 – чоловіки, 80,8 – жінки). Україна займає 104 позицію з показником 71,3 роки (66,3 – чоловіки, 76,1 – жінки) [10].

Низька тривалість життя населення в Україні спричинена соціально-економічними та екологічними чинниками, неправильним способом життя населення. Згідно з деякими спостереженнями жіночий організм набагато

більш життєстійкий, ніж чоловічий, про це свідчить низка фактів, зокрема те, що серед новонароджених хлопчики виживають частіше, ніж дівчатка. Не можна скидати з рахунку й те, що нині здоров'я десятків тисяч чоловіків серйозно підірвано подіями в зоні АТО, а багатьох тисяч інших – непомірним вживанням алкогольних напоїв і курінням. Чоловіки частіше, ніж жінки, страждають від травматизму та інших несприятливих виробничих факторів. Чоловічий організм більш чутливий до впливу несприятливих факторів середовища, його адаптивні здібності нижче, ніж жіночого.

Сформована до теперішнього часу демографічна ситуація в Україні характеризується зниженням народжуваності за регіонами. Відтворення населення як об'єкта і суб'єкта суспільного виробництва має здійснюватися на розширеній основі, оскільки звужене відтворення тягне безліч негативних соціально-економічних наслідків, таких як зниження темпів приросту населення і його працездатної частини, збільшення економічного навантаження працездатного населення у зв'язку з поглибленням процесу «старіння», зниження продуктивності праці у зв'язку з підвищенням частоти захворювань, пов'язаних з тимчасовою втратою працездатності.

У поліпшенні демографічної ситуації важливу роль відіграє охорона здоров'я. Взаємозв'язок охорони

здоров'я з демографічними процесами має характер зворотного зв'язку, адже не тільки протікання демографічних процесів впливає на охорону здоров'я і багато в чому визначає його політику, але й сама тактика та стратегія охорони здоров'я роблять значний вплив на структуру і темпи демографічних процесів. Зусилля медиків, спрямовані на зміцнення здоров'я населення, є суттєвим фактором соціального управління демографічними процесами, важливим моментом в проведенні комплексної активної демографічної політики.

Висновки. Таким чином, актуальним є питання про повноцінне та багатопланове вивчення стану здоров'я населення, виявлення широкого кола факторів, які позитивно та негативно на нього впливають.

Вихід з кризового становища щодо поліпшення демографічної ситуації та збереження здоров'я нації – це розробка комплексної державної демографічної політики, спрямованої на оздоровлення нації, яка включає заходи щодо вдосконалення системи охорони здоров'я, підвищення рівня життя населення, підвищення ефективності пропаганди, формування і заохочення до здорового способу життя населення тощо. Одним з найважливіших чинників, який стримує реалізацію заходів державної демографічної політики, є відсутність дієвих механізмів фінансового забезпечення.

Список використаних джерел:

1. Демографічна політика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://econ-house.ru/svitova-ekonomika/26/748-demografichna-politika>
2. Антонов А. Лекції з демографії : [підручник для вузів] / А. Антонов, В. Борисов. – М. : Академічний Проект, 2011. – 592 с.
3. Щербак О. Основи демографії та державної політики народонаселення / О. Щербак, М. Мдінарадзе. – М. : Академічний проект, 2005. – 206 с.
4. Поняття здоров'я, індивідуального здоров'я людини [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://medbib.in.ua/ponyatie-zdorovya-individualnogo-zdorovya.html>
5. Драган О. Демографія: конспект лекцій для студентів напряму підготовки 6.030505 «Управління персоналом та економіка праці» денної форми навчання / О. Драган, Т. Тертична. – К. : НУХТ, 2014. – 132 с.
6. Махорін Г. Основи демографії: курс лекцій / Г. Махорін. – Житомир : Волинь, 2009. – 96 с.
7. Народонаселение стран мира: Справочник / под ред. Б. Урланиса. – М., 1978. – 164 с.
8. Бедный М. Демографические процессы и здоровье населения / М. Бедный // Общественные науки и здравоохранение / отв. ред. И. Смирнов. – М. : Наука, 1987. – С. 163–171.
9. Україна – друга у світі за показниками смертності // Статистика ЦРУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://glavcom.ua/publications/ukrajina-druga-u-sviti-za-pokaznikami-smernosti-statistika-cru-359397.html>
10. У яких країнах світу найдовша та найкоротша тривалість життя [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://svitua.com.ua/news/201702/2465-krayinah-svitu-naydovsha-naykorotsha-tryvalist-zhyttya>

Анотація. В статті досліджені проблеми здоров'я населення, дано определение індивідуального і суспільного здоров'я, встановлена взаємозв'язок здоров'я з демографічними процесами. Крім того, в роботі детально розглянуті проблеми смертності шляхом короткого історичного екскурсу для повного освітлення даного питання. Значительне уваження уделено показателям очікуваної тривалості життя. Встановлено вплив здоров'я населення на динаміку демографічного воспроизводства; визначені пріоритетні задачі демографічної політики.

Ключевые слова: здоров'я населення, смертність, очікувана тривалість життя, демографічна політика, здоров'я населення.

Summary. The article studies the problems of public health, gives the definition of individual and public health, and establishes the interrelation of health and demographic processes. In addition, in this study the problems mortality from the brief historical excursion to the complete coverage of the subject are considered. Special attention is paid to the indicators of life expectancy. The effect of health on the dynamics of demographic reproduction is established; the priority tasks of demographic policy are determined.

Key words: health, mortality, life expectancy, population policy, healthcare.

Говорун С.В.

*аспірант кафедри державного управління
та місцевого самоврядування
Дніпропетровського регіонального інституту державного управління
Національної академії державного управління
при Президенті України*

Govorun S.V.

*Postgraduate student of the Dept. of Public Administration
and Local Self-Government
of the Dnipropetrovsk Regional Institute of Public Administration
of the National Academy of Public Administration
under the President of Ukraine*

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОЖЕЖНОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ: ДЕРЖАВНА СИСТЕМА ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ

REGULATORY FRAMEWORK OF FIRE SAFETY IN UKRAINE: STATE ACCOUNTING AND CONTROL SYSTEM

Анотація. У статті проаналізовано стан нормативно-правового забезпечення діяльності державного управління щодо збору даних по пожежам, формування повідомлень про них, передачі цих даних каналами зв'язку, обліку, контролю та аналізу для подальшого прогнозування, планування, оперативного керування, організації та координації діяльності державних органів у питаннях забезпечення пожежної безпеки. Показано наявність незбалансованості у діяльності державних органів з цього питання. У статті наголошено на тому, що зі зміною низки нормативно-правових актів, які сталися протягом останніх десятиріч, ця система має низку прогалин та протиріч, що не дають змогу ефективно збирати, передавати, обліковувати та аналізувати дані по пожежам та наслідкам від них. Показано, що якість та достовірність даних, що вносяться на теперішній час до Карток обліку пожеж і поступають на обробку до масиву даних, є досить низькими, а найголовніше, викликають занепокоєння в частині визначення причини пожежі, а також не враховують обставин, за яких сталася загибель людини на пожежі. Запропоновано створити таку систему збору даних по пожежам, яка б враховувала складові умов, що призводять до виникнення пожеж, та самі обставини, за яких було настання випадків травмування або загибелі людей на пожежах.

Ключові слова: база даних по пожежам, аналіз пожеж, правове забезпечення, система збору, формування, передачі, обліку та аналізу даних.

Вступ та постановка проблеми. Після набуття незалежності в Україні почала створюватися національна система забезпечення пожежної безпеки. Головним документом у побудові цієї системи став Закон України «Про пожежну безпеку», ухвалений 17 грудня 1993 року [1].

Цей Закон заклав основу для створення законодавства України, інституціональну структуру системи забезпечення пожежної безпеки та відповідної інфраструктури забезпечення пожежної безпеки. Він визначав, що для забезпечення пожежної безпеки необхідна наявність законодавчої бази, яка регламентує будь-яку діяльність у галузі використання небезпечних технологій та речовин; державного органу (органів), який здійснює державний пожежний нагляд; яким на той час, згідно зі ст. 7 цього Закону, став державний пожежний нагляд.

Крім того, існують перевірені на практиці принципи, що стосуються загальної безпеки під час забезпечення пожежної безпеки, які були викладені також в цьому Законі.

Також в ньому було закладено, що в Україні ведеться єдиний облік пожеж, але ж при цьому він повинен був здійснюватися відповідно до Закону України «Про державну статистику» в редакції від 21 жовтня 1992 року [2], і тільки 26 грудня 2003 року було прийнято Постанову Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку обліку пожеж та їх наслідків» № 2030, у якій було більш детально визначено, якими міністерствами та відом-

ствами ведеться облік пожеж, порядок інформування МНС про пожежі та їх наслідки, які саме пожежі підлягають обліку, а що не підлягає обліку у централізованій системі МНС [3].

Враховуючи вищезазначене, можна констатувати, що існує незбалансованість між сучасною потребою первинного збору даних по пожежам, формування повідомлень про них, передачі цих даних каналами зв'язку, обліку, контролю та аналізу для подальшого прогнозування, планування, оперативного керування, організації та координації діяльності державних органів у питаннях забезпечення пожежної безпеки та виконанням чинних статей Законів України.

Відсутність систем визначення пріоритетів і контролю за їх дотриманням призвела до багатьох недоліків під час реалізації Національних програм ліквідації наслідків пожеж у попередні роки. Сьогодні необхідно проаналізувати наявну нормативно-правову основу для усунення протиріч, що сьогодні є актуальним питанням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні особливою проблемою в нашій державі є те, що пожежонебезпечні технології та речовини використовують, по-перше, в умовах недостатньої законодавчої бази, а по-друге, за наявності недосконалих державних та господарських структур. Тому збір та аналіз статистичних даних про пожежі, їх причини, обставини, що привели до травмування або загибелі людей на них, є актуальними питаннями.

Проблеми ефективності державного управління на основі збору первинної інформації про ті чи інші явища та вироблення на її основі чітких схем та методів державного управління розглядали такі вчені, як, зокрема, І.М. Абдурагімов [4], В.М. Андрієнко [5], М.М. Брушлінський [6], Р.В. Климась [7], І.П. Кринична [8], В.О. Костенко [9], М.В. Сідинська [10], В.В. Тютюник [11].

Але ж при цьому не повністю розкрито проблему збору первинних статистичних даних по пожежам для їх подальшого обліку, контролю та аналізу для здійснення державного управління у сфері пожежної безпеки, а також повноти і достовірності цих первинних даних.

Метою роботи є дослідження нормативно-правового забезпечення державного управління системою збору даних по пожежам, формування повідомлень про них, передачі цих даних по каналах зв'язку, обліку, контролю та аналізу для подальшого прогнозування, планування, оперативного керування, організації та координації діяльності державних органів у питаннях забезпечення пожежної безпеки.

Результати дослідження. Ефективне, якісне та інформативне збирання, переробка та аналіз інформації про ті чи інші явища, котрі супроводжують процеси, що притаманні виникненню пожеж, надзвичайних ситуацій, подолання наслідків від них, повинно бути покладено в основу «піраміди» їх вивчення, аналізу та ефективного вироблення керівних впливів, а також прогнозування кількості та наслідків таких явищ, як пожежі та інші надзвичайні ситуації.

Отже, зупинимося на основних документах вітчизняного законодавства у цій сфері. Для усунення розбіжностей у роботі галузі, упорядкування діяльності всіх державних органів, визначення основних стратегічних напрямів було прийнято Закон України «Кодекс цивільного захисту України» (КЦЗУ) від 2 жовтня 2012 року № 5403-VI [12]. Цей Закон розмежував функції і відповідальність органів влади за безпеку, захист персоналу і населення, цивільну відповідальність за шкоду, фізичний захист тощо.

У цьому Законі, крім іншого, даються поняття основних термінів, які є специфічними для сфери пожежної безпеки, хоча у самому Законі такого терміна, як сфера пожежної безпеки, не існує.

Згідно з Законом України «Про державну статистику» від 17 вересня 1992 року № 2614-XII статистичним спостереженням називається планомірний, науково-організований процес збирання даних щодо масових явищ та процесів, які відбуваються в економічній, соціальній та інших сферах життя України та її регіонів, шляхом їх реєстрації за спеціальною програмою, розробленою на основі статистичної методології [2, с. 1]. У процесі спостереження одержують статистичну інформацію, яка існує у вигляді первинних даних, статистичних даних та аналітичних даних [2, с. 6].

Важливим в термінологічному відношенні є визначення І.П. Криничної терміна «державне управління процесами радіаційно безпечної життєдіяльності населення». Вона визначає його так: «цілеспрямована діяльність суб'єктів управління зі збирання, переробки та аналізу інформації про обстанівку в органі управління системи, а також вироблення керівних впливів на керовані підсистеми з метою досягнення максимальної ефективності дій за певних умов обстановки відповідно до отриманого завдання з вищого рівня управління процесом узгодження дій системи за місцем, часом, виконавцями, ресурсами» [13, с. 13].

Згідно зі ст. 131 КЦЗУ нині в Україні ведеться єдиний облік надзвичайних ситуацій, зокрема пожеж, облік надзвичайних ситуацій та пожеж ведеться у порядку, визна-

ченому Кабінетом Міністрів України [12]. Державна служба України з надзвичайних ситуацій (ДСНС) збирає, обліковує та аналізує цю інформацію в межах, встановлених чинним законодавством.

При цьому існує різниця між порядком обліку надзвичайних ситуацій, котрий ведеться згідно з Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку ведення обліку надзвичайних ситуацій» від 9 жовтня 2013 року № 738 [14], та обліком пожеж, котрий ведеться вже більш ніж 14 років за однією і тією ж методикою, що встановлена Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку обліку пожеж та їх наслідків» від 26 грудня 2003 року № 2030 [3]. Але ж така норма посилення на дану Постанову КМУ № 2030 [3] ніяким чином не відбита у Кодексі цивільного захисту України, тому треба більш ретельно розглянути сам процес збирання даних про пожежі, проаналізувати схему збору даних, оцінити їх достовірність та якість, а також розглянути правове підґрунтя, на якому здійснюється цей процес.

ДСНС діє на підставі «Положення про Державну службу України з надзвичайних ситуацій», яке затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 16 грудня 2015 року № 1052. Згідно з п. 19 ст. 4 цього Положення ДСНС «забезпечує гасіння пожеж, рятування людей, надання допомоги в ліквідації наслідків аварій, катастроф, стихійного лиха та інших видів небезпечних подій, що становлять загрозу життю або здоров'ю людей чи призводять до завдання матеріальних збитків» [15]. При цьому у процесі гасіння пожеж проводиться збір первинної інформації про об'єкт пожежі, залучені сили та засоби для гасіння пожежі, потім встановлюються наслідки від пожежі, причина пожежі (встановлена або ймовірна), збираються відомості щодо потерпілих та загинлих внаслідок пожежі, котрі фіксуються у відповідному «Акті про пожежу» та «Картці обліку пожежі», форма якої та інструкція з заповнення якої були встановлені Наказом МНС України «Про Заходи щодо організації виконання Постанови Кабінету Міністрів України від 26 грудня 2003 року № 2030» від 29 січня 2004 року № 39 [16], а також вона внесена до Державного реєстру нормативно-правових актів з питань пожежної безпеки як НАПБ 05.023-2004 «Інструкція із заповнення та погодження картки обліку пожежі» [17, с. 73].

Але ж з дати введення НАПБ 05.023-2004 в дію 29 січня 2004 року та до теперішнього часу у законодавстві України та у системі державних органів влади та місцевого самоврядування відбулися колосальні зміни, котрі ніяким чином не враховані у системі збору та аналізу даних по пожежам.

Розглянемо, що саме змінилося із 2003 року, коли було прийнято Постанову Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку обліку пожеж та їх наслідків» від 26 грудня 2003 року № 2030 [3], котрою і був затверджений сам «Порядок обліку пожеж та їх наслідків». Відповідно до основних положень Кримінально-процесуального Кодексу України (КПК-60) [18], який діяв на той час з 1 квітня 1961 року і втратив чинність 19 листопада 2012 року, Міністерство надзвичайних ситуацій України (МНС) само мало право здійснювати дізнання по фактам пожеж. У територіальних підрозділах МНС були відділи та сектори дізнання. Згідно з цим Кодексом посадові особи МНС, уповноважені на проведення таких дій, також мали право виносити «Постанову про відмову у порушенні кримінальної справи» (як правило, за ст. 6 п. 2 «за відсутністю в діянні складу злочину»).

Згідно з п. 6 ст. 101 КПК-60 [18] органами дізнання були також і «органи державного пожежного нагляду – у

справах про пожежі і порушення протипожежних правил». Вони складали протокол огляду місця пожежі, план-схему до нього, збирали пояснення свідків, складали акт про пожежу, у котрому і зазначалися причини пожежі, а також інші обставини, що її супроводжували (дата, місце, час, кількість залучених сил та засобів до гасіння пожежі, наявність загиблих або потерпілих тощо), при цьому дослідно-випробувальні лабораторії МНС проводили пожежно-технічне дослідження причин пожежі і як логічне завершення цих досліджень надавали висновки за ними, котрі долучалися до матеріалів кримінальної справи або разом з іншими матеріалами справ по пожежам, що велись в органах та підрозділах МНС, були підставою для винесення постанов про відмову в порушенні кримінальної справи.

Але ж вже давно не існує самого МНС України, котре було перетворено у ДСНС України Постановою Кабінету Міністрів України «Про утворення територіальних органів Державної служби з надзвичайних ситуацій та визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України» від 21 січня 2013 року № 33 [19], введено в дію Кодекс 5403-VI [12], зі вступом в дію котрого 1 липня 2012 року втратили чинність дев'ять Законів України у сфері забезпечення пожежної, техногенної безпеки та цивільного захисту, органи державного пожежного нагляду перетворилися на органи державного нагляду у сфері пожежної та техногенної безпеки [12, с. 64].

У 2012 році введено у дію новий Кримінальний процесуальний кодекс України (КПК-2012) (Закон України від 13 квітня 2012 року № 4651-VI [20]), котрий кардинально змінив сам хід кримінального процесу і дав нові визначення таким поняттям, як, зокрема, слідчий, експерт, спеціаліст.

Так, згідно зі ст. 3 п. 25 цього Закону дізнавач не включений у перелік учасників кримінального провадження. Тобто відсутнє саме поняття «дізнавач» (хоча термін «дізнання» [16] присутній у КПК-2012).

Але ж зміна правового підґрунтя ніяк не відбилася на формі діяльності ДСНС зі збору і передачі первинних даних щодо обліку пожеж та наслідків від них. Хоча у ст. 131 КЦЗУ «Облік надзвичайних ситуацій» встановлено, що, по-перше, «в Україні ведеться єдиний облік надзвичайних ситуацій», зокрема пожеж, по-друге, «облік надзвичайних ситуацій та пожеж ведеться у порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України», по-третє, «центральної органи виконавчої влади, Рада міністрів Автономної Республіки Крим, місцеві державні адміністрації, органи місцевого самоврядування, суб'єкти господарювання зобов'язані вести облік надзвичайних ситуацій, зокрема пожеж, які виникають на їх територіях та об'єктах, подавати у встановленому порядку відповідну статистичну звітність, аналізувати причини виникнення надзвичайних ситуацій та пожеж і вживати заходів до їх недопущення» [12, с. 131].

6 квітня 2016 року Генеральною Прокуратурою України було видано Наказ «Про затвердження Положення про порядок ведення Єдиного реєстру досудових розслідувань» № 139 (далі – Реєстр), котрим і було затверджено саме «Положення про порядок ведення Єдиного реєстру досудових розслідувань» [21], який встановлює, що Держателем Реєстру є Генеральна прокуратура України [21], а сам Реєстр «утворений та ведеться відповідно до вимог Кримінального процесуального кодексу України (далі – КПК України) з метою забезпечення реєстрації кримінальних правопорушень (проваджень) та обліку прийнятих під час досудового розслідування рішень, осіб, які їх учинили, та результатів судового провадження; опера-

тивного контролю за додержанням законів під час проведення досудового розслідування; аналізу стану та структури кримінальних правопорушень, вчинених у державі; інформаційно-аналітичного забезпечення правоохоронних органів» [21].

Таким чином, ми бачимо, що всі відомості, зокрема по пожежам та їх наслідкам, вносяться в Реєстр, Держателем котрого є Генеральна Прокуратура України, але ніяк не ДСНС. Також у п. 10 розд. 1 цього Наказу дано вичерпний перелік користувачів Реєстру, в якому відсутнє яке-небудь згадування про посадових осіб ДСНС або фахівців УкрНДІЩЗ, які від часу видання ПКМУ від 26 грудня 2003 року № 2030 [3] і по теперішній час аналізують дані щодо обліку пожеж та їх наслідків та щомісячно видають корисні повноформатні і змістовні Аналізи масиву обліку карток пожеж (POG_STAT) [22]. Тобто посадові особи ДСНС не мають жодного доступу до інформації, котра стосується причин пожеж, а також причин загибелі людей на них.

Згідно з п. 1 розд. 3 Положення про порядок ведення Єдиного реєстру досудових розслідувань [21] внесення відомостей про кримінальні правопорушення до Реєстру здійснюється з дотриманням строків, визначених КПК-2012 [20] та самим Положенням. Так, згідно з ч. 1 ст. 214 КПК-2012 [20] «слідчий, прокурор невідкладно, але не пізніше 24 годин після подання заяви, повідомлення про вчинене кримінальне правопорушення або після самостійного виявлення ним з будь-якого джерела обставин, що можуть свідчити про вчинення кримінального правопорушення, зобов'язаний внести відповідні відомості до Єдиного реєстру досудових розслідувань та розпочати розслідування». Перед цим із місцевого органу ДСНС, на адміністративній території якого знаходиться даний об'єкт пожежі, до слідчого повинен надійти Акт про пожежу. У цьому Акті серед інших даних вказується також і причина пожежі (встановлена або ймовірна). Тобто на те, щоб встановити і внести до Акта хоча б ймовірну причину пожежі, у посадової особи ДСНС є менше 24 години з моменту початку пожежі.

Колектив авторів із УкрНДІЩЗ ще у 2010 році видав методичний посібник «Методи дослідження пожеж» [7], де наголошувалося на тому, що «проблема встановлення достовірних причин виникнення пожеж далеко не вичерпана, вона залишається актуальною без перебільшення, в усі часи», а також на тому, що «оскільки рівень підготовки та поінформованості співробітників МНС з цих питань недостатній, то й використання методичної бази обмежене та неповне, через що має місце спрощений підхід при встановленні причин пожежі» [7, с. 5]. При цьому, згідно зі ст. 108 КПК-60 [18], дізнання у справах по пожежам проводилося у строк до десяти днів, при цьому органи державного пожежного нагляду як «органи дізнання» встигали провести всі необхідні дії, дослідно-випробувальні лабораторії готували висновки щодо причини пожежі, а судово-медичні експерти проводили розтин трупів із проведенням необхідних біохімічних аналізів, після чого готували відповідні висновки, що також долучалися до справ по пожежам, після чого всі ці дані вносилися до Картки обліку пожежі [16]. Нині ж, згідно зі ст. 219 КПК-2012 [20], строки досудового розслідування становлять від одного місяця і можуть бути продовжені у деяких випадках до 12 місяців [20].

Через ці подовжені строки проведення досудового розслідування неможливо здійснювати внесення якісних даних до Картки обліку пожежі у термін, визначений Інструкцією із заповнення та проходження картки обліку пожежі «не пізніше 10 діб після ліквідації пожежі або

надходження інформації про неї до підрозділу (у випадку, якщо підрозділи аварійно-рятувальної служби на гасіння пожежі не залучалися)» [16].

Таким чином, нині існує низка прогалин та неузгодженостей у чинних нормативно-правових актах, котрими регламентуються система збору даних по пожежам, формування повідомлень про них, передачі цих даних каналами зв'язку, обліку, контролю та аналізу для подальшого прогнозування, планування, оперативного керування, організації та координації діяльності державних органів у питаннях забезпечення пожежної безпеки.

Висновки. Оцінюючи ефективність нормативно-правового забезпечення у сфері збору даних по пожежам, формування повідомлень про них, передачі цих даних каналами зв'язку, обліку, контролю та аналізу для подальшого прогнозування, планування, оперативного керування, організації та координації діяльності державних органів у питаннях забезпечення пожежної безпеки, можна констатувати, що вона логічно не завершена та не виправдовує сподівань на очікувані результати. Тому можна наголосити на тому, що законодавство у цій сфері знаходиться далеко від критеріїв гуманізації та демократизації суспільних відносин, носить частковий рівень та має недоліки.

Аналіз нормативно-правового забезпечення системи збору даних по пожежам, формування повідомлень про них, передачі цих даних каналами зв'язку, контролю та аналізу для подальшого прогнозування, планування, оперативного керування, організації та координації діяльності державних органів у питаннях забезпечення пожежної безпеки довів, що зміна нормативно-правової бази, зміна основних понять та визначень у сфері забезпечення пожежної та техногенної безпеки в Україні ніяким чином не відбилася на системі збору, передачі, обліку та аналізу цих даних. При цьому розірвані зв'язки у самій системі збору, передачі, обліку та аналізу цих даних. Якість та достовірність даних, що вносяться нині до Карток обліку пожеж і поступають на обробку до масиву даних, є досить низькими, а найголовніше, викликають занепокоєння в частині визначення *причини пожежі*, а також не враховують *обставин, за яких сталася загибель людини на пожежі*. Адже без цього втрачається цілеспрямованість діяльності суб'єктів управління зі збирання, переробки та аналізу інформації про обстановку в органі управління системи, а також знижується якість вироблення керівних впливів на керовані підсистеми з метою досягнення максимальної ефективності дій за певних умов обстановки відповідно до отриманого завдання з вищого рівня управління процесом узгодження дій системи за місцем, часом, виконавцями, ресурсами. Все це потребує узгодження між собою

Кримінального процесуального Кодексу України, Кодексу цивільного захисту, Постанов Кабінету Міністрів України щодо створення дієвої системи стосовно збирання, обліку, аналізу, зберігання даних саме по пожежам та наслідкам від них з тією метою, щоб вона була адекватна реальним причинам пожеж, умовам, що сприяли загибелі людей на них, враховувала реальні збитки від пожеж, прямі й побічні, була адекватною до сучасного програмного забезпечення і можливостей електронно-обчислювальної техніки з огляду на ті нові можливості, що з'явилися за останні півтора десятиліття. Дані, що вносяться до неї, повинні давати змогу обчислювати також і умовні ймовірності виникнення пожеж за тих чи інших причин. Необхідно внести такі доповнення до Стратегії реформування системи Державної служби України з надзвичайних ситуацій [23]: на першому етапі у 2017 році необхідно створити дієву та якісну систему збирання, обліку, аналізу та зберігання даних саме по пожежам та наслідкам від них, як було визначено вище, для того, щоб на третьому етапі у 2019–2020 роках виконання Стратегії [23] існувала реальна можливість переходу до «запровадження системи управління техногенною та пожежною безпекою на основі ризик-орієнтованого підходу і європейських стандартів щодо оцінювання і аналізу ризиків пожежної та техногенної безпеки суб'єктів господарювання». І ця система перш за все повинна враховувати не тільки матеріальні збитки від пожежі або настання негативних екологічних наслідків чи техногенних катастроф (наприклад, трагедія на 4-му енергоблоці Чорнобильської АЕС 26 квітня 1986 року), що, безумовно, є дуже важливим, але й імовірність загибелі або отримання травм та ушкоджень людиною внаслідок пожежі, бо людське життя визначається головною цінністю держави та суспільства, тому діяльність державних органів управління та місцевого самоврядування всіх рівнів та штабів влади повинна бути спрямована саме на це як головну мету діяльності у сфері забезпечення пожежної та техногенної безпеки у державі.

Тому, на нашу думку, необхідно створити таку систему збору даних по пожежам, формування повідомлень про них, передачі цих даних по каналам зв'язку, обліку, контролю та аналізу для подальшого прогнозування, планування, оперативного керування, організації та координації діяльності державних органів у питаннях забезпечення пожежної безпеки, яка б враховувала складові умов, що призводять до виникнення пожеж, самі обставини, за яких було настання випадків травмування або загибелі людей на пожежах, а також базувалась на здійсненні невідкладних заходів щодо ліквідації наслідків пожеж, тобто на створенні таких умов, які б відповідали національним та міжнародним критеріям безпеки.

Список використаних джерел:

1. Про пожежну безпеку : Закон України від 17 грудня 1993 року № 3745-ХІІ // Голос України. – 1994. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3745-12/ed19931217>
2. Про державну статистику : Закон України від 17 вересня 1992 року № 2614-ХІІ // Голос України. – 1992. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2614-12>
3. Про затвердження Порядку обліку пожеж та їх наслідків : Постанова Кабінету Міністрів України від 26 грудня 2003 року № 2030 // Офіційний вісник України. – 2003. – № 52. – Т. 1. – С. 249. – Ст. 2802. – Код акта 27285/2003. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2030-2003-п>
4. Абдурагимов И.М. Еще раз о принципиальной невозможности выполнения расчетов пожарных рисков детерминированными методами / И.М. Абдурагимов. – М. : Пожаровзрывобезопасность, 2013. – Т. 22. – № 6. – ISSN 0896-7493.
5. Андрієнко В.М. Механізми державного управління пожежною безпекою в Україні : дис. ... докт. наук з держ. упр. : спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / В.М. Андрієнко ; ІДУСЦЗ. – К., 2015. – 347с.
6. Брушлинский Н.Н. Управление безопасностью сложных систем: методология, технологии, опыт / Н.Н. Брушлинский, Ю.М. Глуховенко // Пробл. безоп. при чрезв. ситуациях. – 2002. – Вып. 6. – С. 22–47
7. Методи дослідження пожеж : [метод. посіб.] / [Р.В. Климась, І.Я. Криса, Р. Саріогло та ін.]. – К. : ТОВ «Поліграфіст» ; «ТАТ», 2010. – 240 с.

8. Кринична І.П. Державне управління процесами радіаційно-безпечної життєдіяльності населення : [монографія] / І.П. Кринична. – Дніпропетровськ : ДРІДУ НАДУ, 2015. – 388 с.
9. Костенко В.О. Характеризація державного управління захистом населення у надзвичайних ситуаціях : дис. ... канд. наук з держ. упр. : спец. 25.00.01 «Теорія та історія державного управління» / В.О. Костенко ; ДРІДУ НАДУ. – Дніпро, 2016. – 233 с.
10. Сіцинська М.В. Перспективна модель розвитку і підвищення ефективності державного управління у сфері демократичного цивільного контролю над сектором безпеки і оборони України / М.В. Сіцинська // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2014. – № 6. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=727>
11. Тютюнник В.В. Оцінка відносної інтенсивності між надзвичайними ситуаціями природного та техногенного характеру в регіонах України / В.В. Тютюнник // Проблеми надзвичайних ситуацій. – 2015. – Вип. 21. – С. 112–120.
12. Кодекс цивільного захисту України : Закон України від 2 жовтня 2012 року № 5403-VI // Голос України. – 2012. – № 220. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5403-17>
13. Кринична І.П. Державне управління процесами радіаційно безпечної життєдіяльності населення: теоретико-методологічні засади : дис. ... докт. наук з держ. упр. : спец. 25.00.01 «Теорія та історія державного управління» / І.П. Кринична ; ДРІДУ НАДУ. – К., 2012. – 368 с.
14. Про затвердження Порядку ведення обліку надзвичайних ситуацій : Постанова Кабінету Міністрів України від 9 жовтня 2013 року № 738 // Урядовий кур'єр. – 2013. – № 200. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/738-2013-п>
15. Про затвердження Положення про Державну службу України з надзвичайних ситуацій : Постанова Кабінету Міністрів України від 16 грудня 2015 року № 1052 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1052-2015-п>
16. НАПБ 05.023-2004. Інструкція із заповнення та погодження Картки обліку пожежі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://document.ua/instrukcija-iz-zapovnennja-ta-pogodzhennja-kartki-obliku-poz-nor23914.html>
17. Державний реєстр нормативно-правових актів з питань пожежної безпеки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://undicz.dsns.gov.ua/files/docs/Registry_RFS.pdf
18. Кримінально-процесуальний Кодекс України : Закон України від 28 грудня 1960 року (1000-05) // ВВР. – 1961. – № 2. – Ст. 15. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1001-05>
19. Про утворення територіальних органів Державної служби з надзвичайних ситуацій та визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов : Постанова Кабінету Міністрів України від 13 січня 2013 року № 33 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/33-2013-%D0%BF>
20. Кримінальний процесуальний кодекс України // Голос України. – 2012. – № 90-91. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4651-17>
21. Про затвердження Положення про порядок ведення Єдиного реєстру досудових розслідувань : Наказ Генеральної прокуратури України від 6 квітня 2016 року № 139 // Офіційний вісник України. – 2016. – № 46. – С. 48. – Ст. 1674. – Код акта 82148/2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0680-16>
22. Аналіз масиву обліку карток пожеж (POG_STAT) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.undicz.mns.gov.ua>
23. Про схвалення Стратегії реформування системи Державної служби України з надзвичайних ситуацій : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 25 січня 2017 року № 61-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR170061.html

Аннотація. В статтю проаналізовано состояние нормативно-правового обеспечения государственного управления по сбору данных по пожарам, формирования сообщений о них, передачи этих данных по каналам связи, учета, контроля и анализа для последующего прогнозирования, планирования, оперативного управления, организации и координации деятельности государственных органов в вопросах обеспечения пожарной безопасности. Показано наличие несбалансированности в деятельности государственных органов по данному вопросу. В статье сделан акцент на том, что с изменением ряда нормативно-правовых актов, которые произошли в течение последних десятилетий, эта система стала иметь ряд пробелов и противоречий, которые не позволяют эффективно собирать, передавать, учитывать и анализировать данные по пожарам и последствия от них. Показано, что качество и достоверность данных, которые вносятся в настоящее время в Карточки учета пожаров и поступают на обработку в массиве данных, являются достаточно низкими, а самое главное, вызывают беспокойство в части определения причины пожара, а также не учитывают обстоятельств, при которых произошла гибель человека на пожаре. Предложено создать такую систему сбора данных по пожарам, которая бы учитывала составляющие условий, приводящих к возникновению пожаров, и сами обстоятельства, при которых произошло наступление случаев травмирования или гибели людей на пожарах.

Ключевые слова: база данных по пожарам, анализ пожаров, правовое обеспечение, система сбора, формирования, передачи, учета и анализа данных.

Summary. The article analyzes the normative-legal support of public administration to collect data on fires, generation of reports about them, the transfer of these data via communication channels, accounting, control and analysis for future forecasting, planning, operational management, organization and coordination of activities of state bodies in ensuring fire safety. The presence of the imbalance in the activities of state bodies on this issue. The article noted that with the change of a number of legal acts that have occurred in recent decades, this system became to have a number of gaps and contradictions, which do not allow to efficiently collecting, transmit, record and analyze data on fires and the consequences from them. It is shown that the quality and accuracy of the data entered to present the registration Card of the fires and do the processing in the dataset is low, especially and most importantly, a concern in terms of determining the cause of the fire and does not take into account the circumstances in which occurred the death of a man on fire. Prompted to create a system of data collection on wildfires, which would take into account the components of the conditions leading to the occurrence of fires and the circumstances under which occurred the onset of cases of injury or death of people in fires.

Key words: database on fires, fire analysis, legal support, system of collecting, compiling, transmitting, recording and analysis of data.

УДК 005.336.6:339.37(477)

Грабчак В.І.

аспірант кафедри менеджменту
Київського національного торговельно-економічного університету

Hrabchak V.I.

PhD student of the department of management
Kyiv national university of trade and economics

ІДЕНТИФІКАЦІЯ РІВНЯ РЕПУТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

UKRAINIAN RETAIL TRADE ENTERPRISE'S REPUTATION LEVEL IDENTIFICATION

Анотація. У статті розглянуто рейтинг найдорожчих брендів роздрібною торгівлі світу та України. Подано динаміку товарообігу ринку роздрібною торгівлі України. Досліджено розвиток ринку роздрібною торгівлі України за областями. Проведено аналіз найбільших торговельних мереж України, проаналізовано ефективність їх роботи. Ідентифіковано рівень репутації підприємств роздрібною торгівлі України.

Ключові слова: роздрібна торгівля, ринок роздрібною торгівлі, бренд, торговельна мережа, репутація підприємства, ідентифікація рівня репутації.

Вступ та постановка проблеми. Загальні тенденції розвитку роздрібною торгівлі в сучасних умовах у контексті прояву глобалізаційних тенденцій у світовій економіці відображаються через діяльність міжнародних торговельних мереж. Для ідентифікації рівня репутації підприємств торгівлі України необхідно дослідити ринок мережевої роздрібною торгівлі України та світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем, пов'язаних із розвитком торговельних підприємств, присвячена велика кількість праць таких вчених, як А.А. Мазаракі, Т.П. Данько, І.О. Бланк, Г. Джонз, Л.А. Хасіс, О.В. Чкалова, В.В. Апопій, Л.А. Брагіна, В. Ферні, К. Мур, М. Леві, Б.А. Вейтц, Н.О. Голошубова, А.Б. Цветкова.

Проблемі репутації присвячена велика кількість праць таких вчених, як А. Алчіан, Г. Демсец, Л. Гейнс, К. Фомбран, Г. Даулінг, Дж. Дорлі, Н.Ф. Гарсія.

В сучасних умовах репутація визначається такими матеріальними цінностями, як сформоване коло стейкхолдерів, популярність торгових марок, ціна брендів та інші нематеріальними переваги, що обумовлюють необхідність подальших досліджень цієї проблеми.

Метою роботи є ідентифікація рівня репутації підприємств торгівлі України.

Результати дослідження. Розвиток роздрібною торгівлі в Україні супроводжується складною економічною ситуацією, через що ускладнюється динаміка розвитку роздрібних підприємств, а також відбувається негативний вплив на рівень їхньої репутації в глобальному економічному просторі. Для дослідження окресленого питання доцільно дати визначення поняття «роздрібна торгівля», отже, роздрібна торгівля – це вид економічної діяльності в сфері товарообігу, що охоплює купівлю-продаж товарів кінцевому споживачу та надання йому торговельних послуг [1; 2; 3].

Стрімкий розвиток світової мережевої роздрібною торгівлі почався у першій половині ХХ ст. Перші магазини з вільним доступом до товарів були відкриті в 1912 р., тоді ж почала працювати перша мережа з шести магазинів “Humpty Dumpty Stores”, яка належала компанії “Buy Cities Mercantile Co”. У 1916 р. було відкрито перший супермаркет, який дуже нагадував сучасний, а за сім років сформовано мережу з 2 800 магазинів [4, с. 17–18].

Поява лідерів світового ринку мережевої роздрібною торгівлі припадає на 1960-ті рр. Початок формування найбільшої у світі торговельної мережі “Wal-Mart” пов'язаний з відкриттям її першого супермаркету (1962 р.), а в 1967 р. до її складу вже входило 24 магазини. Зараз мережа включає в себе більше 11 тис. магазинів (4,1 тис. з них знаходяться у США) у 27 країнах світу. Штат працівників налічує 2,3 млн. осіб (1,4 млн. осіб з них – в США) [4, с. 17–18].

Друга за обсягом товарообігу у світі та найбільша в Європі міжнародна французька мережа “Carrefour” відкрила свій перший гіпермаркет у 1963 р. Вже у 1969 р. “Carrefour” вийшла за межі Франції і відкрила магазини у Бельгії, Іспанії, Бразилії. У 1988 р. на міжнародні ринки припадало 26% від обігу компанії. Зараз більше 10 тисяч магазинів французької міжнародної торговельної мережі “Carrefour”, які є як корпоративними, так і такими, що працюють на засадах франчайзингу, представлені у 34 країнах світу [4, с. 17–18].

Сьогодні існує досить велика кількість мережевих структур у світі, саме тому в боротьбі за стейкхолдерів важливе місце посідає репутація підприємства та його бренди. Розглянемо рейтинг найдорожчих брендів світу, який сформовано дослідницькою компанією “Brandfinance”. До рейтингу увійшли 12 компаній сфери роздрібною торгівлі та e-commerce (табл. 1), а саме “Amazon”, “Walmart”, “Alibaba Group”, “Home Depot”, “IKEA”, “CVS Caremark”, “H&M”, “Target”, “Walgreens”, “Zara”, “lowe's” та “Costco”. Залишила рейтинг британська мережа супермаркетів “Tesco”. Жодна з українських компаній у рейтинг 500 найдорожчих брендів світу не увійшла.

Аналізуючи табл. 1, бачимо, що третє місце в загальному рейтингу найдорожчих брендів та перше серед рітейлерів посідає “Amazon”, який оцінено в \$106,4 млрд. Друге місце посідає мережа “Walmart”, торгова марка якої оцінюється в \$62,2 млрд. Завершує рейтинг мережа “Zara”, вартість бренду якої оцінюється в \$14,4 млрд.

Як бачимо з дослідження світових мережевих структур роздрібною торгівлі, розширення торговельної мережі та високі показники товарообігу не є ключовими у формуванні вартості бренду та рівня репутації підприємства торгівлі.

Таблиця 1

Найдорожчі бренди ритейлерів світу в 2017 р.

Місце в загальному рейтингу	Компанія-ритейлер	Вартість бренду, \$ млрд.	Зміна вартості рік до року, %	Зміна позиції в рейтингу
3	“Amazon”	106,4	53	—
8	“Walmart”	62,2	16	—
23	“Alibaba”	34,9	94	37
31	“Home Depot”	30,2	5	-3
43	“IKEA”	24,1	42	20
44	“CVS Caremark”	23,3	2	-4
63	“H&M”	19,2	24	9
74	“Target”	17	11	1
80	“Walgreens”	16	12	-1
90	“Zara”	14,4	43	25

Джерело: [5]

гівлі. Проаналізуємо ринок ритейлу України та його основні тенденції, щоб порівняти зі світовими тенденціями.

В Україні сучасні торгові формати з'явилися не одразу. Ще за радянських часів існувала централізована мережа, яка об'єднувала більш ніж 800 тис. гастрономів, універсамів, павільйонів всією територією Радянського Союзу, з яких 116 тис. були розташовані в Україні. Це була одна з найбільших мереж роздрібної торгівлі продовольчими товарами у світі. Після розпаду СРСР вона була фактично знищена. Почали виникати альтернативні форми роздрібного ринку, такі як кіоски, продовольчі й продовольчо-речові ринки. Згодом кіоски почали здобувати спеціалізацію, а у 2000 р. на ринку з'явилися перші супермаркети для масового споживача [6].

З 2001-го по 2016-й рр. в Україні збільшувались темпи зростання обсягів роздрібного товарообігу підприємств (рис. 1), проте варто відзначити, що економічна ситуація в країні, зниження купівельної спроможності населення тощо скорочують цей показник в товарному еквіваленті порівняно з докризовим періодом.



Рис. 1. Обсяг роздрібного товарообороту України

* без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Джерело: сформовано автором на основі [7]

Роздрібний товарообіг у 2016 р. досяг 0,6 трлн. грн., а обіг роздрібної торгівлі – 1,16 трлн. грн. [7]. Проте зростання роздрібної торгівлі у 2016 р. не компенсувало падіння показника у 2015 р., коли обіг скоротився приблизно на 20%. Позитивні тенденції та зрушення показників товарообігу роздрібної торгівлі спостерігалися у Львівській (+7,5%), Полтавській (+6,6%) і Одеській (+6,3%) областях [5].

У 2017 р. найбільш швидке зростання зафіксовано в Кіровоградській, Київській і Чернігівській областях, найістотніше падіння – в Черкаській і Рівненській. В березні 2017 р. порівняно з березнем 2016 р. зростання склало

відразу 8,7%. Сумарний обіг роздрібної торгівлі в січні-березні досяг 164,7 млрд. грн., з яких 118,8 млрд. грн. припало на частку юридичних осіб. Виручка підприємств сфери торгівлі порівняно з I кварталом 2016 р. зросла на 3%, березень до березня – на 8,8% [7].

Найактивніше роздрібна торгівля розвивалася в регіонах, тому варто розглянути, у яких з них відбулося зростання, а де роздрібна торгівля пішла на спад. Роздрібний товарообіг в Кіровоградській області показав найбільше зростання в 2016 р. порівняно з 2015 р. відразу на 7,6%. Друге місце посідає Київська область (7%). Третє – Чернігівська і Вінницька; в цих регіонах роздрібний товарообіг за I квартал 2016 р. виріс на 6,2%. Київ продемонстрував зростання на 5,8%. В деяких областях обіг роздрібної торгівлі знизився, а саме в Черкаській падіння склало 4,7%, в Рівненській – 3,4% [5].

Лідером з роздрібного товарообігу в 2017 р. залишається Київ. За перший квартал обіг склав 32,5 млрд. грн., що вдвічі рази більше, ніж в Дніпропетровській області (15,3 млрд.). Також до п'ятірки лідерів увійшли Харківська (13,7 млрд. грн.), Одеська (12,4 млрд.) і Київська (10,8 млрд.) області (табл. 2).

Отже, роздрібна торгівля лише починає набирати оберти порівняно з докризовим періодом, якщо взяти до уваги підвищення кількості приміщень, які було орендовано, кількість побудованих торговельних центрів в Україні тощо.

Ринок роздрібної торгівлі України включає продовольчі та непродовольчі торговельні мережі. Серед іноземних продовольчих мережевих підприємств на ринку представлені “Metro Cash&Carry” (Німеччина), “Billa” (Австрія), “Auchan” (Франція), “Novus” тощо. Серед національних продовольчих роздрібних мереж можна виділити «Фоззі ГРУП» (мережі «Сільпо», «Фора», «FOZZY Cash&Carry»); «АТБ-маркет», «Фуршет»; «Велика кишеня» (супермаркети «Велика кишеня», «Просто маркет»); «Еко-Маркет» тощо. Серед непродовольчих торговельних підприємств представлені мережі побутової та цифрової техніки, парфумно-косметичних товарів, фармацевтичних товарів тощо, а саме «Фокстрот», «Ельдорадо», «COMFY», «Мою», «АЛЛО», «Мобілочка», «Watsons», «Сва», «Космо», «ProStor», «Бажаємо здоров'я», «Аптека низьких цін», «Люкс Оптика», «TAS», «Віталюкс», «Епіцентр», «Леруа Мерлен», «Олді», «Praktiker AG», «Інтертоп», «Спорт Майстер», «Argotrade», «O'STIN», «Антошка», «Chicco», «Будинок іграшок», «Smyk» тощо.

Розглянемо розвиток найбільших роздрібних торговельних мереж України на прикладі продовольчих торговельних підприємств, які дослідила компанія “GT Partners Ukraine” (табл. 3).

Таблиця 2

Обсяг обігу роздрібною торгівлі за січень-березень 2017 р.*

	Обіг роздрібною торгівлі у січні-березні 2017 р., млн. грн.	Індекс фізичного обсягу обігу роздрібною торгівлі (у порівнянних цінах), %	
		березень 2017 р. до березня 2016 р.	січень-березень 2017 р. до січня-березня 2016 р.
Україна	164 679,5	108,7	103,1
Вінницька	4 270,5	114,5	106,2
Волинська	3 628,7	101,6	99,1
Дніпропетровська	15 263,8	102,3	99,5
Донецька	5 129,8	112,9	104,5
Житомирська	3 501,7	100,0	97,9
Закарпатська	3 647,1	99,8	101,1
Запорізька	7 106,1	105,1	99,0
Івано-Франківська	3 689,0	111,6	104,1
Київська	10 777,0	116,8	107,0
Кіровоградська	3 204,8	115,1	107,6
Луганська	1 316,1	106,1	98,2
Львівська	9 698,9	110,5	105,3
Миколаївська	3 884,2	107,3	103,8
Одеська	12 381,2	117,0	104,4
Полтавська	5 000,1	116,5	106,0
Рівненська	3 209,4	96,5	96,6
Сумська	3 309,8	105,4	105,9
Тернопільська	2 444,4	113,8	105,1
Харківська	13 715,8	106,0	100,2
Херсонська	3 629,9	113,3	100,6
Хмельницька	3 834,1	99,5	99,5
Черкаська	3 687,5	97,0	95,3
Чернівецька	2 482,1	110,5	101,1
Чернігівська	3 399,4	117,0	106,2
м. Київ	32 468,1	109,2	105,8

* без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Джерело: [7]

Таблиця 3

Найбільші торговельні мережі України
за кількістю магазинів

Компанія	Бренди	Кількість точок на 1 січня 2017 р.
«АТБ»	«АТБ»	835
«Fozzy Group»	«Fozzy Cash&Carry», «Сільпо», «Фора», «Thrash!», «Le Silpo»	530
«Volwest Group»	«Наш Край», «Наш Край Експрес», «Дісконт», «SPAR» (з 2017 р.)	214
«ОПТТОРГ-15»	«Делві»	120
«ЭКО»	«ЕКО Маркет», «Сімпатік»	114
«Львовхолод»	«Рукавичка», «Під Боком»	114
«Український ритейл»	«Брусничка», «Брусниця»	101
«ПАККО»	«Вопак», «Пакко»	90
«Фуршет»	«Фуршет», «Фуршет-гурман»	81
«ТД Аванта»	«Колібрис», «555», «ABC Маркет»	77

Джерело: [5]

Аналіз 10 продуктових мереж України показує, що більшість ритейлерів продовжує збільшувати кількість торгових точок. Лідером є концерн «АТБ», який почав локалізацію в західних областях України та за минулий рік збільшив мережу на 112 об'єктів, тобто до 835 торгових точок, зокрема за рахунок купівлі частини західно-української мережі «Барвінок» (рис. 2).

Другу позицію займає «Fozzy Group», яка розвиває кілька брендів залежно від специфіки того чи іншого об'єкта: гіпермаркети «Fozzy Cash&Carry», супермаркети «Сільпо», магазини «біля дому» «Фора» та дискаунтери «Thrash!». Група відкрила за рік 59 магазинів, але загальна кількість торгових точок ритейлера збільшилася лише на 8, а саме з 522 до 530 об'єктів, що пов'язано з купівлею мережі дискаунтерів «Thrash!», яка розвивається на площах, що раніше використовувались під магазини «Сільпо». Третє місце посідає волинська компанія «Volwest Group» – одна з небагатьох компаній продуктового ритейлу України, яка вибрала розвиток мережі по франчайзингу, а також планує розвивати мережу супермаркетів «SPAR». До початку 2017 р. в Україні налічувалося 214 торгових точок, 50 об'єктів з яких з'явилися за останній рік (табл. 4). [5].

Серед найбільших продуктових мереж України за кількістю магазинів є підприємства, які поступово скорочують кількість магазинів (табл. 5).

З табл. 5 бачимо, що, наприклад, мережа сімейних супермаркетів «Делві» за підсумками минулого року

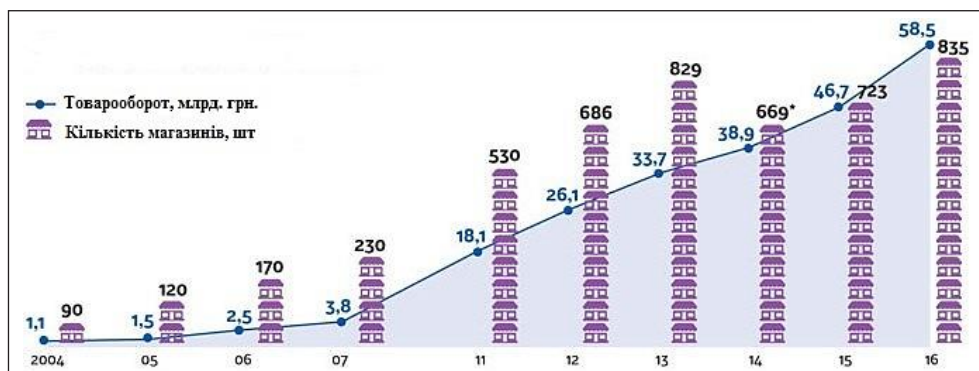


Рис. 2. Динаміка товарообороту та кількості магазинів «АТБ»

Джерело: [8, с. 44]

Таблиця 4
Лідируючі мережі за темпами зростання у 2016 р.

Компанія	Бренди	Відкрито магазинів
«АТБ»	«АТБ»	112
“Fozzy Group”	“Fozzy Cash&Carry”, «Сільпо», «Фора», “Thrash!”, “Le Silpo”	59
“Volwest Group”	«Наш Край», «Наш Край Експрес», «Дісконт», “SPAR” (з 2017 р.)	50
«ОПТТОРГ-15»	«Делві»	36
«Львовхолод»	«Рукавичка», «Під Боком»	18

Джерело: [5]

Таблиця 5
Лідируючі мережі за темпами закриття у 2016 р.

Компанія	Бренди	Закрито чи перейменовано магазинів
“Fozzy Group”	“Fozzy Cash&Carry”, «Сільпо», «Фора», “Thrash!”, “Le Silpo”	51
«ОПТТОРГ-15»	«Делві»	42
“Volwest Group”	«Наш Край», «Наш Край Експрес», «Дісконт», “SPAR” (з 2017 р.)	38
«Фуршет»	«Фуршет», «Фуршет-Гурман»	16
«ПАККО-холдинг»	«Вопак», «Пакко»	11

Джерело: [5]

зменшилася зі 126 до 120 магазинів, незважаючи на те, що було відкрито 36 нових об’єктів, а також скоротилася кількість магазинів «ПАККО-Холдинг» з 98 до 90 об’єктів. Проте лідером зі зменшення мережі є «Фуршет».

Однак важливо провести аналіз площі торговельних мереж, оскільки більшість компаній з іноземними інвестиціями не має великої кількості магазинів (табл. 6). Лідирує за площею магазинів торговельна мережа “Fozzy Group” (бренди «Сільпо», “Fozzy Cash & Carry”, “Thrash!”, «Фора», “Le Silpo”), друге місце з єдиним брендом «АТБ» займає «АТБ-Маркет». Сумарна площа “Fozzy” з 530 торговими точками склала 537 200 кв. м, АТБ з 835 магазинами – 370 400 кв. м. Третє місце посіла мережа “METRO Cash & Carry Ukraine” (торгові марки “METRO”, «Бери-Вези») –

26 торгові об’єкти сумарною площею 183 000 кв. м. Також до п’ятірки увійшли «Таврія В» – 143 600 кв. м при 75 маркетах різного формату під брендами «Таврія В», «Космос» та «Фуршет», а саме 81 магазин загальною торговельною площею 127 000 кв. м. (табл. 6) [5].

Наступні п’ять місць у рейтингу посіли компанії «Омега» (ТМ “VARUS”), «Альянс Маркет» («Фреш», «Арсен», «Квартал», «Союз», «Євротек»), «ПАККО-Холдинг» («Вопак», «Пакко»), «BILLA-Україна» та “Volwest Group” («Наш Край»).

Також в дослідженні наводяться дані щодо зміни площ провідних рітейлерів, наприклад, найбільше нарощення площі в «АТБ-Маркету», а саме 34 000 кв. м., у “Fozzy Group” – 16 250 кв. м.

Вважаємо, що показники торговельної площі є більш важливими, адже для розрахунку ефективності роботи торговельної мережі у світовій практиці використовується такий показник, як дохід підприємства на 1 кв. м. Розглянемо ефективність роботи найбільших за площею продуктових торговельних мереж України, а також розглянемо лідерів українського продуктового рітейлу (див. рис. 3).

Отже, аналіз продуктових торговельних мереж України показав, що найкращими торговельними мережами за показником ефективності роботи є «АТБ», “Fozzy Group”, “Varus”, “METRO Cash&Carry Ukraine”, «Ашан Україна» та «Еко».

Проаналізувавши ринок рітейлу України та сформувавши лідерів продуктового рітейлу, варто дослідити рейтинг найдорожчих брендів України, який сформовано дослідницькою компанією “MPP Consulting” (табл. 7). До рейтингу увійшли 14 компаній сфери роздрібної торгівлі та e-commerce, а саме “Rozetka.ua”, «АТБ», «Сільпо», «Фора», “Comfy”, «Фокстрот», «Алло», “Novus”, «ЕКО-

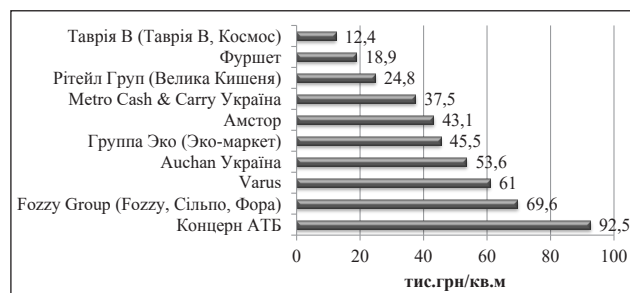


Рис. 3. Дохід торговельних мереж України на 1 кв. м

Джерело: [9]

маркет», «Велика Кишеня», «EVA», «Мобілочка», «Фуршет» та «Караван».

Аналізуючи табл. 7, бачимо, що половина представників ритейлу України, такі як «Алло», «Rozetka.ua», «АТБ», «Сільпо», «Novus», «ЕКО-маркет» та «Мобілочка», підвищила вартість бренду. Дрогер-маркет «EVA» був відсутній у рейтингу 2015 р., а в 2016 р. піднявся на 57 сходинку. Щодо підприємств українського ритейлу, вартість бренду яких було знижено порівняно з 2015 р., то ними є «Фуршет», «Велика Кишеня», «Караван», «Фора», «Фокстрот» та «Comfy». Дослідження демонструє, що підприємства торгівлі, які володіють цими брендами, закривали магазини мереж або проводили їхній ребрендинг. Такі ритейлери, як «КОСМО» та «ІнтерТоп», залишили рейтинг найдорожчих брендів України.

Агентство PR-Service провело дослідження, в якому виділило найкращих ритейлерів України з репутаційним активом. Дослідження формувалося довкола 5 функціональних номінацій [11]:

Таблиця 7

Найдорожчі бренди ритейлерів України в 2016 р.

Місце в загальному рейтингу	Компанія-ритейлер	Вартість бренду, \$ млн.	Зміна вартості рік до року, %	Зміна позиції в рейтингу порівняно з 2015 р.
9	«Rozetka.ua»	157	33	7
16	«АТБ»	102	32	6
18	«Сільпо»	84	6	3
29	«Фора»	43	-23	-
36	«Comfy»	31	-11	1
37	«Фокстрот»	30	-19	1
39	«Алло»	27,5	170	39
42	«Novus»	23	10	5
46	«ЕКО-маркет»	20,6	21	12
51	«Велика Кишеня»	17,5	-56	-16
57	«EVA»	14	—	—
60	«Мобілочка»	12,9	6	7
72	«Фуршет»	9	-67	-27
88	«Караван»	5,2	-44	-6

Джерело: [10]

1) репутаційна стабільність (РС), тобто наявність об'єктивних конкурентних переваг, які є фундаментом репутації; системний характер PR-роботи; наявність професійного профільного підрозділу, що займається репутацією; стабільно висока підтримка цільовими аудиторіями діяльності компанії; ефективність системи репутаційного менеджменту;

2) іміджевий капітал (ІК КСВ), тобто прозорість процедур та практик соціальної відповідальності компанії; суспільно значущі соціальні проекти компанії; соціально-відповідальна організація внутрішніх бізнес-процесів компанії; відгук цільових аудиторій на активність корпоративної соціальної відповідальності компанії; ефективність практик корпоративної соціальної відповідальності компанії;

3) медіа-активність (МА), тобто відкритість компанії; якість інформації, поширюваної компанією або про компанію в ЗМІ; оперативність нейтралізації компанією репутаційних ризиків, джерелом яких є інформаційний простір; впізнаваність спікерів компанії в інформпросторі; ефективність медіа-активності;

4) інноваційний підхід (ІП), тобто креативність PR-команди; кількість реалізованих на практиці PR-інновацій; new-media активність компанії; реакція цільових аудиторій на використання PR-інновацій; ефективність впровадження інноваційних PR-практик;

5) антикриза року (АР), тобто стратегія реагування на репутаційні кризи; антикризовий PR-інструментарій компанії; оперативність антикризових PR-активностей; стійкість бізнес-системи, ефективність антикризового репутаційного менеджменту.

За цими показниками оцінки, які формують функціональну номінацію (0–10 балів), було розподілено за кожною номінацією та розраховано сумарний середній бал (50 балів), за яким формувався репутаційний рейтинг ритейлерів (табл. 8) [11].

Аналіз табл. 7 доводить, що продовольчі мережі роздрібної торгівлі, які займаються управлінням репутації підприємства, розширюють торговельні площі, охоплюють нові ринки збуту тощо, отримують більший дохід порівняно з конкурентами, а також підвищують вартість свого бренду та рівень репутації своєї мережі. Проте варто відзначити, що підприємствам продуктового ритейлу варто підвищувати якість управління репутацією, адже максимальну кількість балів або наближену до максимальної жоден з них не набрав.

Пропонуємо ознайомитися з репутаційним рейтингом ритейлерів в інших сферах роздрібної торгівлі України, який також було сформовано агентством PR-Service (табл. 9).

Таблиця 6

Найбільші торговельні мережі України за торговельною площею

№	Компанія	Центральний офіс	Мережі	Загальна торговельна площа, 2016 р.
1	«Fozzy Group»	Київ	«Fozzy Cash&Carry», «Сільпо», «Фора», «Thrash!», «Le Silpo»	537 200
2	ООО «АТБ-маркет»	Дніпро	АТБ	370 400
3	«METRO Cash & Carry Ukraine»	Київ	«METRO», «Бери-Вези»	183 000
4	ООО «Таврія В»	Одеса	«Таврія В», «Космос»	143 600
5	ЗАО «Фуршет»	Київ	«Фуршет», «Фуршет-Гурман»	127 000
6	ПАО «Рітейл Груп»	Київ	«Велика Кишеня», «Велмарт», «БК Експрес», «БК Select»	114 100
7	ООО «Новус Україна»	Київ	«NOVUS», «NOVUS експрес»	104 000
8	ООО «Ашан Україна Гіпермаркет»	Київ	«Auchan», «Auchan City»	102 600
9	ООО «ЕКО»	Київ	«Еко Маркет», «Симпатік»	99 335
10	ООО «Група ритейла України»	Київ	«Караван», «Tormart»	71 860

Джерело: [5]

Таблиця 8

Репутаційний рейтинг продуктивних підприємств торгівлі у 2017 р.

№	Компанія	РС	ІК КСВ	МА	ІП	АР	Середній бал
1	“Fozzy Group”	41,5	39,2	39,7	40,0	38,8	39,8
2	«Ашан»	37,1	35,6	35,9	31,6	31,1	34,3
3	«АТБ»	36,3	29,5	35,9	35,0	33,3	34,0
4	“METRO”	36,6	34,0	34,8	30,4	33,0	33,7
5	“Varus”	35,5	33,0	32,5	32,5	27,5	32,2
6	“Novus”	36,0	27,6	31,4	30,2	26,0	30,2
7	«Еко-маркет»	33,3	28,3	31,7	25,3	24,0	28,5
8	«Велика Кишеня»	24,3	24,2	25,8	22,8	20,7	23,6
9	«Фуршет»	26,0	21,0	25,6	21,6	20,4	22,9

Джерело: [11]

Таблиця 9

Репутаційний рейтинг ритейлерів в інших сферах роздрібної торгівлі

№	Компанія	РС	ІК КСВ	МА	ІП	АР	Середній бал
Fashion							
1	“MTI”	43	33,3	39,5	37	36,5	37,9
2	“Helen Marlen”	42	27	36,5	38	31	34,9
3	“Adidas”	40	34,7	31,3	33,3	20	31,9
4	“LC Waikiki”	42	15,5	33	25,5	29	29
5	“Nike”	42	25	34	25	17,5	28,7
6	“Pierre Cardin”	39,3	26	29,7	26,3	20,3	28,3
7	«Спортмастер-Україна»	35,7	25	31	26	22,7	28,1
8	“Marks&Spencer”	36,5	28	30	26	16,5	27,4
Електроніка							
1	“Comfy”	37,5	29,6	38,1	39,6	37	36,3
2	«Фокстрот»	34	29,5	33,8	32,8	31	32,2
3	«Цитрус»	36,6	27,8	31,6	36	23	31
4	«Ельдорадо»	31	27	31	29,3	27,3	29,1
5	«Алло»	30,6	19,8	32	31,6	29,1	28,6
Дрогери							
1	“EVA”	38	36,5	34,5	32,5	28	33,9
2	“Watsons Україна”	37,8	33,4	32	31	28,8	32,6
3	“ProStor”	31	30	31	26	28	29,2
4	«Космо»	35	27,1	28,1	25,8	26	28,4
Ювелірні вироби							
1	«Золотий Вік»	40,3	19	33,3	36,8	29,3	31,7
2	“ZARINA”	36	24,5	32	29,5	27,3	29,9
3	«Укрзолото»	20	30	30	25	25	26
4	«КЮЗ»	31,5	23	27,5	20,5	22,5	25
5	«Столична Ювелірна Фабрика»	20	25	25	21	20	22,2
Товари для дому							
1	«Епіцентр К»	34,3	32,8	32	23,3	35,3	31,5
2	“Butlers”	34,5	23	33	23	25	27
3	«Венето»	30	26	26	26	25	26,6
4	“Leroy Merlin”	30,5	19,5	29,5	20,5	20	24
5	«Нова лінія»	26,3	21,7	26,3	22,7	16,7	22,7
6	“Jusk”	28	18,5	23	22	20	22,3

Джерело: [11]

Аналіз табл. 9 показує, що жоден з ритейлерів в інших сферах роздрібної торгівлі також не досягнув максимального балу, вважаємо, що причиною є те, що більшість з них не має в наявності професійного профільного підрозділу, що займається репутацією; має неефективну систему репутаційного менеджменту, або не має її взагалі; не має прозорості процедур та практик соціальної відпові-

дальності; не приділяє увагу оперативності нейтралізації репутаційних ризиків, джерелом яких є інформаційний простір; не впевнена в доцільності інновацій та не бажає виділяти кошти на інноваційну політику; не має ефективного антикризового репутаційного менеджменту тощо.

Висновки. Таким чином, сфера роздрібної торгівлі в Україні набирає обертів та спонукає всіх ритейлерів під-

вищувати рівень обслуговування та управління у своїх мережевих структурах, завдяки чому підвищується рівень репутації підприємства торгівлі.

До рейтингу найдорожчих брендів світу увійшли 12 компаній сфери роздрібно торгівлі та e-commerce, а саме "Amazon", "Walmart", "Alibaba Group", "Home Depot", "IKEA", "CVS Caremark", "H&M", "Target", "Walgreens", "Zara", "Lowe's" та "Costco", а до рейтингу найдорожчих брендів України увійшли 14 компаній, а саме "Rozetka.ua", «АТБ», «Сільпо», «Фора», "Comfy", «Фокстрот», «Алло», "Novus", «ЕКО-маркет», «Велика Кишеня», «EVA», «Мобілочка», «Фуршет» та «Караван».

Як демонструє аналіз товарообігу ринку роздрібно торгівлі, з 2001-го по 2016-й рр. в Україні збільшувались темпи зростання обсягів роздрібного товарообігу підприємств, проте варто відзначити, що економічна ситуація в країні, зниження купівельної спроможності населення

тощо скорочують цей показник в товарному еквіваленті порівняно з докризовим періодом.

Що стосується аналізу товарообігу ринку роздрібно торгівлі України за областями, то лідирують м. Київ, Дніпропетровська, Харківська, Одеська і Київська області.

Аналіз продуктових торговельних мереж України показав, що найкращими торговельними мережами за показником ефективності роботи є «АТБ», "Fozzy Group", "Varus", "METRO Cash&Carry Ukraine", «Ашан Україна» та «Еко».

Проте ідентифікація рівня репутації підприємств торгівлі України демонструє, що підприємствами роздрібно торгівлі недостатньо уваги приділяється репутаційному менеджменту та складовим, що підвищують рівень репутації підприємства торгівлі. Значну увагу необхідно приділити рітейлерам формуванню програми управління репутацією підприємства торгівлі, для того, щоб забезпечити зростання рівня репутації підприємства.

Список використаних джерел:

1. Національний стандарт України. Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять ДСТУ 4303:2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.profiwins.com.ua/uk/directories1/dstu4303.html>
2. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV. – К., 2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
3. Облік в торговельних організаціях та ресторанному господарстві : [навч. посібн.] / [Л.В. Нападовська, А.А. Алексеева, О.А. Бакурова та ін.]. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 378 с.
4. Севрук І.М. Міжнародні роздрібні торговельні мережі: особливості розвитку в посткризовий період / І.М. Севрук // Європейські перспективи. – 2012. – № 2. – Ч. 1. – С. 17–22.
5. Асоціація рітейлерів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://rau.ua>
6. Цхведиани В. Весь мир в одной сумке / В. Цхведиани // Киевский Телеграф [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.telegrafua.com/234/economics/3180>
7. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Васильева Н.В. Раскинули сети / Н.В. Васильева // Бизнес. – 2017. – № 17. – С. 44–45. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://business-journal.com.ua/biznes/item/796-raskinuli-seti>
9. Рейтинг эффективности торговых сетей [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://retailers.ua/news/spetsproektyi/97-reyting-effektivnosti-torgovyih-setey>
10. Рейтинг украинских брендов UkrBrand 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mppconsulting.com.ua/ukrbrand/ukrbrand2016.pdf>
11. Репутационные активисты: спецпроект // Бизнес. – 2017. – № 15. – С. 61.

Аннотация. В статье рассмотрен рейтинг самых дорогих брендов розничной торговли мира и Украины. Представлена динамика товарооборота рынка розничной торговли Украины. Исследовано развитие рынка розничной торговли Украины по областям. Проведен анализ крупнейших торговых сетей Украины, проанализирована эффективность их работы. Идентифицирован уровень репутации предприятий розничной торговли Украины.

Ключевые слова: розничная торговля, рынок розничной торговли, бренд, торговая сеть, репутация предприятия, идентификация уровня репутации.

Summary. The article considers on the most expensive retail trade brands of the world and Ukraine. Posted the dynamics of the retail trade market turnover of Ukraine. Investigated the development of retail trade market of Ukraine for the region. Given the analysis of the largest retail networks in Ukraine and efficiency of their work. Identified the Ukrainian retail trade enterprise's reputation level identification.

Key words: retail trade, retail market, brand, trade network, enterprise reputation, reputation level identification.

Григор'єва О.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та управління персоналом
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка*

Мищенко А.Ю.

*студентка
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка*

Hryhoryeva O.V.

*PhD in economics,
Associate Professor of Enterprise Economics
and personnel management department
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University*

Mischenko A.O.

*Student
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University*

КРИЗОВІ ЯВИЩА В ЕКОНОМІЦІ ТА ЇХ ПРОЯВИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

ECONOMIC CRISIS AND THEIR MANIFESTATION AT THE ENTERPRISE

Анотація. У статті розкрито сутність понять «криза», «кризові явища в економіці», досліджено розвиток цих понять та їх сучасне трактування. Визначено основні наслідки дії кризових явищ на стан підприємства. Узагальнено класифікаційні ознаки, виділено основні види економічних криз, охарактеризовано фактори та критерії оцінки форми прояву кризових явищ на підприємствах. Окреслено основні заходи, які підприємство може застосовувати для протидії кризовим явищам в системі антикризового управління.

Ключові слова: криза, кризові явища, ризик, класифікація кризових явищ, форми прояву кризових явищ.

Вступ та постановка проблеми. Ринкова економіка періодично зазнає економічних криз. Для економічного розвитку характерні періодичне виникнення, загострення та розв'язання соціально-економічних суперечностей. Кризові явища, які постійно перебувають у тісному зв'язку з економікою країни, істотно вплинули на поведінку підприємств, використання новітніх технологій для виробництва, найманої праці, закупівлю необхідної техніки, зниження доходів, подорожчання сировини, зростання податків, підвищення комунальних тарифів та інші економічні чинники.

Оцінювання та класифікація кризових явищ необхідні для проектування на довгостроковий період часу діяльності підприємства. Систематизація дає змогу виявити негативні аспекти і тенденції розвитку суб'єкта господарювання, а також виробити стратегію захисту від кризових явищ та майбутнього розвитку, дає змогу усунути наявні вади й підвищити ефективність діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Кризові явища в економіці як об'єкт дослідження були в центрі уваги багатьох вчених, як зарубіжних, так і вітчизняних. Серед них слід назвати таких, як К. Маркс, В. Гаєць, Дж.М. Кейнс, М. Кондратьєв, П. Самуельсон, Р.Дж. Хоутрі, Й. Шумпетер, Ш. Геффернан, К.П. Кіндлебергер, Ф.С. Мишкін, Д.Д. Сакс, А. Шварц, Г. Бірман, В.М. Иванов, В.В. Ковальов, Р.В. Уотермен, Е.А. Уткін, Дж. Фіннерті, С. Шмідт, О.І. Барановський, А.І. Ковальов, А.А. Чухно. Проте розвиток економічних систем, форм функціонування економіки, ресурсів, що використовуються, навколишнього середовища та інших суттєвих чинників вимагає постійних досліджень цього поняття та його впливу на діяльність суб'єктів господарювання.

Метою роботи є виявлення сучасних підходів до класифікації та систематизації чинників, що викликають кризові явища в економіці та впливають на діяльність підприємств.

Результати дослідження. У сучасному ринковому середовищі створення продукту має певну особливість: протягом певного періоду його звичний хід переривається кризою, що означає різкий переломний момент. Підприємства все більше уваги приділяють поняттю «криза» та способу класифікації кризових явищ.

Енциклопедичне визначення кризи (від гр. “krisis” – «поворотний пункт, рішення») трактує її як різкий крутий перелам, скрутне становище [1]. В процесі розвитку наукових досліджень поняття «криза» набуло більш глибокого змістовного значення. Так, нині існує велика кількість суджень різних науковців щодо визначення поняття «криза».

Одне з перших ґрунтовних досліджень визначення «криза» можна знайти у працях К. Маркса, де зустрічається кілька визначень, кожне з яких розкриває різні аспекти цього багатогранного поняття в економіці [2]:

1) криза є моментом порушення чи перерви процесу відтворення;

2) криза – вихідний пункт для великих нових вкладень капіталу, що більшою або меншою мірою створює нову матеріальну базу для наступного економічного циклу;

3) криза – момент тимчасового насильницького руйнування наявних у ринковій економіці протиріч, насильницького «вибуху», що на якийсь час відновлює порушену в економіці рівновагу;

4) криза – спосіб насильницького здійснення єдності фаз процесу виробництва, що відокремилися й стали самостійними відносно один одного;

5) криза є насильницьким відновленням моментів, що стали самостійними, і насильницьким перетворенням на щось самостійне таких моментів, які становлять щось єдине;

6) криза – форма вирівнювання.

Сучасне широке визначення поняття «криза» трактує її як фазу економічного циклу, під час якої відбувається різке відновлення порушення відтворювальних пропорцій шляхом спаду виробництва, недовантаження виробничих потужностей, зростання безробіття та інших негативних явищ. Це широкомасштабна, непередбачена подія, яка веде до потенційно негативних результатів. Ця подія та її наслідки можуть завдавати серйозної шкоди усій організації, а саме працівникам, продукції, зв'язкам, фінансам та репутації [3].

У сучасній літературі ще не встановилося загально-визнаного уявлення про кризи в розвитку соціально-економічної системи, яка характеризується цілісною сукупністю взаємопов'язаних і взаємодіючих соціальних і економічних інститутів, суб'єктів і відносин щодо розподілу і споживання матеріальних і нематеріальних ресурсів.

Поняття «криза» дуже пов'язано з таким поняттям, як «ризик», яке тією чи іншою мірою впливає на методологію прийняття будь-якого управлінського рішення.

Джерело ризику, що може спричинити кризу, – фактори, явища або процеси, які спричинюються невідомістю та конфліктністю. Фактори поділяються на об'єктивні та суб'єктивні [4]:

1) об'єктивні фактори – фактори, які не залежать від підприємства або є зовнішніми, а саме законодавча база, соціально-економічні (політичні, ринкові, митні), природні фактори;

2) суб'єктивні фактори – фактори, які безпосередньо залежать від підприємства, а саме рівень організації виробництва, можливість забезпечення якості продукції, вибір типу контрактів, ступінь кваліфікації.

Причини кризи – сукупність подій або явищ, внаслідок яких формуються кризові явища, які створюють перешкоди для існування та подальшого розвитку об'єкта, який аналізується.

Кризові явища – це невелика кількість нестійких кризових проявів, що виникають синхронно один до одного у різних напрямках діяльності підприємства, або певне явище, що виникає під час реалізації конкретного процесу функціонування суб'єкта діяльності.

Донедавна кризові явища здебільшого розглядалися лише на макrorівні, мікрорівень кризових явищ як об'єкт дослідження з'явився порівняно недавно, хоча більшість дослідників зазначає, що криза розпочинається з надвиробництва капіталів та товарів саме на рівні суб'єктів господарювання. Останніми роками загострилися політична та макроекономічна нестабільність, навіть у країнах зі стабільною економікою, ускладнилися умови щодо функціонування суб'єктів господарювання як внутрішнім, так і зовнішнім середовищем. У зв'язку з цим підвищилася увага до вивчення кризових явищ на окремому підприємстві.

Кризові явища, як правило, формуються на основі зовнішніх та внутрішніх факторів, які зазвичай негативно впливають на діяльність підприємства. Це завдає шкоди цілісній системі або окремим його елементам, і, як наслідок, цей вплив може призвести до виникнення проблем і в подальшому знищення системи загалом.

Внутрішні фактори – виникнення кризових явищ, інтенсивність прояву яких залежить від діяльності підприємства, провокується певними рішеннями, подіями

або внутрішнім станом системи. Існує величезна кількість внутрішніх факторів, які призводять до виникнення кризових явищ, а саме:

- некомпетентність менеджменту;
- низький рівень кваліфікації персоналу;
- незадовільна організація маркетингу і збуту, втрата ринків;
- підвищення рівня витрат;
- недостатній або застарілий технічний рівень виробництва;
- прорахунки у сфері постачання;
- брак інновацій;
- постачання бракованої сировини;
- незадовільна робота планування, аналізу, інформаційного забезпечення, контролю;
- відсутність стимулів праці у персоналу тощо.

Зовнішні фактори – фактори, виникнення та інтенсивність прояву яких не залежать від діяльності підприємства, а обумовлюються станом зовнішнього оточення (соціальна, економічна, політична, екологічна та інші сфери).

Основні ознаки кризових явищ на підприємстві – поява перших ознак негативних тенденцій, стійкість цих тенденцій, ділові конфлікти, наростання фінансових проблем тощо.

Характерною особливістю є те, що кризові ситуації виникають на всіх стадіях життєвого циклу підприємства [6]. Однак реалізація всієї сукупності процедур антикризового управління починається лише на певному етапі життєвого циклу, а саме в умовах різкого спаду, який характеризується, як правило, неплатоспроможністю підприємства. Слід зауважити, що на мікроекономічному рівні кризу не можна уподібнювати з будь-яким окремо взятим етапом життєвого циклу. Також хибним є уявлення, що кризові явища характерні лише для стадії «старість». Кризові ситуації виникають на всіх стадіях життєвого циклу підприємства. Кожна наступна фаза стає можливою тільки в результаті подолання кризових явищ на діючому етапі.

Існують певні заходи за для збереження підприємства, основою яких є [5]:

- зменшення витрат;
- закриття підрозділів фірми;
- скорочення персоналу;
- скорочення виробництва і збуту.

Водночас змінюється або зміцнюється керівництво підприємства, проводяться комплексний аналіз та оцінка ситуації, а також, якщо потрібно, коригуються філософія, основні принципи діяльності фірми.

Кризові явища, що виникають, прогресують і трансформуються, неоднакові не тільки зі своїх причин і наслідків, але й за самою сутністю. Важливим елементом аналізу, оцінки та управління кризовими явищами є розроблення їх класифікатора – результату їх класифікації.

Класифікація – це система розподілення об'єктів (процесів, явищ) за класами (групами) відповідно до визначених ознак. Класифікація об'єктів, явищ і процесів фактично формує їх структуру, для опису якої використовують такі поняття, як, зокрема, клас, тип, вид.

Складність класифікації кризових явищ полягає у різноманітності поглядів авторів. З цієї проблемою стикаються під час вирішення різних завдань (поточні, довгострокові), які постають перед підприємством. Існують певні види криз, які впливають на діяльність усіх організацій без винятку. Проте існують і специфічні види кризових явищ, характерні лише для окремих видів діяльності. Наприклад, кризові явища, які виникають в рослинницькій галузі, відрізняються від машинобудівної промисло-

Таблиця 1

Класифікація видів криз в економіці

Критерії	Вид економічних криз
За рівнем виникнення	Глобальні (світові), державні, регіональні, міжгалузеві, галузеві, фірмові (мікрорівень)
За місцем виникнення	Локальна криза, системна, стратегічна
За масштабами впливу	Мікрокризи, мезокризи, макрокризи, міжнародні
Характер причини виникнення	Закономірні, випадкові
За тривалістю в часі	Короткострокові, тривалі
За ступенем керованості	Керовані, некеровані
За ступенем тяжкості	Легкі кризові явища, середньої тяжкості, катастрофічні
За характером повторюваності	Циклічні, нециклічні
За сферою функціонування	Соціальні, технічні, юридичні, політичні, екологічні, інформаційні, комбіновані
За характером розвитку	Раптові, поступові
За можливістю прогнозування	Прогнозовані, частково прогнозовані, непередбачувані
Стосовно суб'єктів господарювання	Зовнішні, внутрішні
За походженням	Штучні, природні
За наслідками прояву	Загальні, специфічні, індивідуальні

вості. З цим явищем підприємства стикаються на різних етапах своєї діяльності, причин виникнення кризових явищ може бути дуже багато. Під причиною виникнення розуміється певна умова, що викликає страх за отримання майбутнього результату [4].

Кризові явища в економіці породжують виникнення економічних криз, які суттєвим чином впливають на діяльність підприємств. Узагальнена класифікація видів економічних криз представлена у табл. 1.

Критерії, за якими можна виокремити форми прояву економічної кризи на діяльність підприємства, можна класифікувати за такими ознаками:

- за стратегічним розвитком підприємства (зростання, стагнація та занепад);
- за стадіями життєвого циклу підприємства (заснування, зростання та старість);
- за причинами (екзогенні та ендогенні);
- за агрегованим становищем (латентна та гостра);
- за загрозами цілям підприємства (стратегія, результати та ліквідність).

Таким чином, у наведених вище визначеннях чітко простежується тенденція авторських тверджень, заснована на тому, що криза – це ситуація, що призводить до оптимізації системи або до її знищення у зв'язку з неспроможністю адаптуватися до нових умов. Найбільш простою формою і водночас складовою кризи є кризове явище. Цей показник в діяльності підприємства є моментом різкого загострення суперечностей, які виникають у процесі взаємодії окремих елементів мікроекономічних систем між собою та з зовнішнім середовищем.

Висновки. Кризові явища – це невелика кількість нестійких кризових проявів, що виникають синхронно один до одного у різних напрямках діяльності підприємства, або певне явище, що виникає під час реалізації конкретного процесу функціонування суб'єкта діяльності. Кризові явища створюють загрозу для підприємства, випробовують на міцність, стають певним фільтром, проте це шанс для багатьох підприємств, який виявляється, створюючи передумови для подальшого розвитку та підвищення конкурентоспроможності на ринку.

Підсумовуючи вищезазначене, можна стверджувати, що кризові явища є переломним моментом в діяльності суб'єктів господарювання на кожному життєвому циклі підприємства. Наслідком може бути знищення діяльності або вдале подолання кризи. Під час вирішення проблем, які пов'язані з кризовими явищами, важлива якість управління. Висока компетентність керівників дасть змогу не тільки побороти кризу, але й досягти нових, високих результатів. Тому класифікація видів економічних криз та критеріїв їх впливу на діяльність підприємства, яка наведена вище, дасть змогу поглибити розуміння цього поняття як процесу, його закономірностей та тенденцій проникнення, а також дасть змогу більш детально аналізувати кризові ситуації, що виникають в діяльності різних суб'єктів господарювання. Нині кризові явища гальмують розвиток вітчизняних підприємств. Вкрай важливим є практичне застосування класифікації цього показника підприємствами, яке в подальшому допоможе під час розроблення та впровадження комплексу заходів, які б були здатні забезпечити якісні зміни у виробництві продукції підприємств.

Список використаних джерел:

1. Большой энциклопедический словарь. – 4-е изд. – М. : Советская энциклопедия, 1987. – 1597 с.
2. Маркс К. Проблема кризисов. Разрушение капиталов при кризисе / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М. : Госполитиздат, 1963. – Т. 26. – Ч. II. – С. 549.
3. Barton L. Crisis in organizations: Managing and Communicating in the Heat of Chaos. Cincinnati / L. Barton. – Ohio : South-Western, 1993. – 230 p.
4. Останкова Л.А. Аналіз, моделювання та управління економічними ризиками : [навч. посіб.] / Л.А. Останкова, Н.Ю. Шевченко. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 256 с.
5. Штангрет А. Антикризове управління підприємством : [навчальний посібник] / А. Штангрет, О. Копилук. – К. : Знання, 2007. – 335 с.
6. Кривов'яз'юк І.В. Кризові явища в українській економіці та їх зв'язок з циклічністю / І.В. Кривов'яз'юк // Економіка та держава. – 2011. – № 12. – С. 5–8.

Аннотация. В статье раскрыта сущность понятий «кризис», «кризисные явления в экономике», исследованы развитие этих понятий и их современная трактовка. Определены основные последствия действия кризисных явлений на состоянии предприятия. Обобщены классификационные признаки, выделены основные виды экономических кризисов, охарактеризованы факторы и критерии оценки формы проявления кризисных явлений на предприятиях. Перечислены основные мероприятия, которые предприятие может использовать для противостояния кризисным явлениям в системе антикризисного управления.

Ключевые слова: кризис, кризисные явления, риск, классификация кризисных явлений, формы проявления кризисных явлений.

Summary. The article reveals the essence of concepts “crisis”, “economic crisis investigated”, the development of these of concepts and their modern interpretation. Certain basic results from the action of the economic crisis investigated are on the state of enterprise. The generalized classification criteria and identified the main types of economic crises are characterized factors and criteria for evaluation of forms of crises in the enterprise. Outlined basic measures that an enterprise can apply for counteraction to the economic crisis investigated in the system of management by a crisis.

Key words: crisis, crisis condition, risk, classification crisis, forms of manifestation of crisis phenomena.

УДК 338

Гудзь Ю.Ф.
*кандидат економічних наук, доцент,
завідуючий кафедри фінансів та банківської справи
Донецького національного університету економіки
і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського (м. Кривий Ріг)*

Gudz Y. F.
*Candidate of science in Economics (PhD),
Associate Professor, Chair of Finance and Banking
Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mykhayilo Tugan-Baranovsky (Krivoy Rog)*

МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ АПК

STATE REGULATION OF DEVELOPMENT OF ECONOMIC POTENTIAL OF PROCESSING ENTERPRISES (AGRIBUSINESS)

Анотація. У статті узагальнено сутність і значення механізму державного регулювання економічного потенціалу переробних підприємств АПК. Проведено теоретичне дослідження розвитку та основних складових механізму державного регулювання економічного потенціалу переробних підприємств АПК. Викладено основні підходи до формування механізму державного регулювання розвитку переробних підприємств з точки зору його впливу на інституційне середовище підприємств АПК. Запропоновано основні напрями покращення державного регулювання розвитку економічного потенціалу переробних підприємств АПК в Україні.

Ключові слова: державне регулювання економічного потенціалу, державна підтримка, переробні підприємства АПК, методи державного регулювання, інструменти державного регулювання.

Вступ та постановка проблеми. Проблеми пошуку ефективних механізмів державного регулювання економічного потенціалу переробних підприємств АПК актуалізуються в національних доповідях з досліджуваної проблематики, щорічних посланнях Президента України до Верховної Ради України, значній кількості аналітичних матеріалів органів державного управління та науково-дослідних установ. Проте наявні в економічній літературі публікації з досліджуваної проблематики, як правило, стосуються огляду та окреслення загальної проблематики розвитку підприємств. Потребують більш детального вивчення та оцінки конкретні методи та засоби державного регулювання, використання яких спроможне активізувати розвиток економічного потенціалу переробних підприємств АПК.

Сутність державного регулювання в науковій і навчальній літературі зазвичай визначається як система заходів для здійснення підтримуючої, компенсаційної, обмежувальної та іншої регулюючої діяльності держави, спрямованої на створення умов ефективного функціонування ринку та вирішення складних соціально-економічних проблем розвитку національної економіки і всього суспільства. Поширені в науковій і навчальній літературі визначення сутності державного регулювання економіки та механізму цього регулювання певною мірою формальні, не розкривають місце цих феноменів в системі суспільних відносин. Дослідження сутності державного регулювання має виходити з того, що діяльність сучасної держави відображає одночасно надбудовні відносини (політичні та правові відносини, ідеологія і психологія різних соціальних груп або суспільства

загалом, заклади і організації – держава, політичні партії, суспільні організації) та базисні відносини.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретично-методичні та прикладні аспекти питань ефективного функціонування, державного регулювання розвитку переробних підприємств АПК та їх економічного потенціалу досліджені в працях багатьох учених-економістів та практиків. Значний доробок у вирішенні цієї проблеми внесли В.Г. Андрійчук, В.М. Бондаренко, М.В. Гладій, Л.В. Дейнеко, С.І. Дем'яненко, М.Ф. Крапивко, М.А. Лендел, М.Й. Малік, В.В. Россоха, П.Т. Саблук. Водночас, попри значні здобутки вчених, залишається недостатньо розкритою та обґрунтованою низка наукових і практичних проблем щодо нарощування економічного потенціалу АПК, не визначена потреба його державного регулювання.

Огляд наукових публікацій показав, що досить глибоко та повно розкрито механізм державного управління в окремих галузях і сферах. Отже, сформувалися погляди на механізм державного регулювання підприємницької діяльності, малого бізнесу, зайнятості, регіональної економіки і розвитку територій, інноваційної сфери, банківського сектору, сільського господарства. Однак поза увагою залишився механізм державного регулювання економічного потенціалу переробних підприємств АПК. Сьогодні поки не визначені та не розвинуті теоретичні засади механізму державного регулювання економічного потенціалу переробних підприємств АПК, що обумовлює необхідність більш глибоких досліджень у цьому напрямі.

Метою роботи є аналіз теоретико-методологічних аспектів державного регулювання переробних підприємств АПК, визначення сутності, структури механізму державного регулювання переробних підприємств АПК, розробка його концептуальної схеми.

Результати дослідження. Існують різні підходи до класифікації методів державного регулювання, як правило, поділяють за двома основними ознаками: за формами та методами прямого та непрямого впливу; за способами впливу на правові, економічні, адміністративні. Методи прямого впливу безпосередньо діють на функціонування переробних підприємств через використання таких методів, як, зокрема, нормативно-правові акти, цільові комплексні програми, державні замовлення, квотування, ліцензування. Методи непрямого регулювання регламентують поведінку переробних підприємств на ринку опосередковано через створення сприятливого ринкового середовища, яке дає змогу спрямувати економічну діяльність переробних підприємств на досягнення визначених соціально-економічних цілей. Таке опосередковане регулювання відбувається завдяки впливу на економічні інтереси суб'єктів ринку через застосування інструментів фінансової, бюджетної, грошово-кредитної, інвестиційної, інноваційної та інших складових економічної політики держави. Правове регулювання забезпечується діяльністю держави стосовно встановлення обов'язкових для виконання юридичних правил поведінки суб'єктів права – юридичних та фізичних осіб. Основними вимогами до різних форм правового регулювання є своєчасність, стабільність, повнота, внутрішня узгодженість. Адміністративне регулювання забезпечується використанням методів прямого впливу на поведінку всіх учасників ринку, економічне – переважно методів опосередкованого впливу.

Загальні засади державного регулювання підприємницької діяльності законодавчо закріплені у ст. 42 Конституції України та в ст. 15 Закону України «Про підприємництво», в яких, зокрема, передбачено, що держава законодавчо забезпечує свободу конкуренції між підприємцями, захищає спо-

живачів від проявів несумлінної конкуренції та монополізму в будь-яких сферах підприємницької діяльності.

Дослідження свідчать про те, що властиве сучасній системі агробізнесу державне регулювання не виконує своєї основної функції, тобто не забезпечує справедливих правил гри між основними суб'єктами економічних відносин, не послаблює численних антагонізмів регіонального розвитку, що викликані майновим розшаруванням населення та структурною розбалансованістю аграрного сектору економіки. Окрім цього, наявний інституціональний каркас не сприяє формуванню нової моделі суспільних відносин, що мали базуватися на принципах інноваційності та демократизму [1, с. 11]. Усе це значно гальмує інтеграцію України в міжнародний економічний простір. Увага до інституційних перетворень та неврахування інституціональних особливостей є основним прорахунком під час проведення трансформаційних перетворень, було не враховано трансформаційні можливості економіки, що впливають на потенціал підприємств АПК.

М.Й. Хорунжий вважає, що для того, щоб створити нормальні умови виробничо-фінансової та зовнішньоекономічної діяльності для всіх партнерів АПК, необхідно створити відповідні економічні та господарські механізми. Господарський механізм, як вважає вчений, виражає економічні, юридичні, політичні, морально-етичні відносини управління. Його складовим елементом є економічний механізм, під яким слід розуміти сукупність методів і форм управління виробництвом на основі використання економічних законів і категорій [2, с. 252].

Для вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції рівень виробничих витрат постає дедалі більш важливим інституціональним утворенням, що пов'язано із глобальними умовами конкурентної боротьби за ринки збуту продукції [3, с. 247–248]. В АПК ціни на сільськогосподарську продукцію формуються в умовах, наближених до чистої конкуренції, а ціни на ресурси для агробізнесу – в умовах недосконалої конкуренції. Саме в цьому, за визначенням С.І. Дем'яненка, криються причини багатьох проблем галузі: дисбаланс цін між продукцією АПК і ресурсами, яких воно потребує, необхідність державної підтримки АПК й цінового регулювання, неоднакові рівні доходів й ефективності виробництва в різних галузях [4, с. 47].

Особливу увагу слід приділити детінізації частини доходів переробних підприємств, що виявляється у значній збитковості. Вагомою причиною збитковості є незадовільне виконання державою функцій щодо формування чинного законодавства, покликаного регулювати економічні відносини суб'єктів господарювання. Детінізація можлива лише у разі створення таких умов, за яких невідповідними будуть приховування доходів і створення навісної збитковості переробних підприємств. Таким чином, нейтралізувати негативні процеси може лише комплексно обґрунтоване державне регулювання розвитку економічного потенціалу переробних підприємств АПК.

Згідно з дослідженнями В.Я. Месель-Веселяка навіть за радянських часів АПК в Україні підтримувала держава. У 1990 р. тільки на тваринництво було виділено державних дотацій в сумі понад 6 млрд. крб. Крім того, держава фінансувала витрати на меліорацію, проведення культурно-технічних заходів. Після проголошення незалежності України, вільного ціноутворення для всіх галузей економіки, крім сільського господарства, для якого ціни продовжували регулюватися, обсяг державних заготівель різко скоротився, поглибився диспаритет цін. Варто наголосити на тому, що всі країни світу надають державну підтримку сільському господарству як галузі з сезонним ризикованим виробництвом і надто тривалим більше року

оборотом капіталу. Тому за прикладом багатьох розвинутих країн світу слід забезпечувати інвестиційну привабливість галузі шляхом державної підтримки [5].

На думку М.Й. Маліка та Ю.А. Лузана, від ситуації, що склалася в аграрному секторі, невисокого рівня розвитку інтеграційних відносин потерпають насамперед споживачі, оскільки прибуток, утворений у невиконавчій сфері, використовується посередницьким бізнесом, а тому не може бути інвестований у сільськогосподарське виробництво, що дало б змогу товаровиробникам значно розширити виробництво продовольчої продукції, знизити реалізаційні ціни. Тому розвиток альтернативної структури обслуговування сільського господарства сприятиме встановленню ринкової рівноваги й розвитку конкуренції в інтересах його економічного захисту [6].

Уся історія перетворень свідчить про те, що механізм ринкового регулювання часто замінювався механізмом державного управління аграрним сектором, в основі кожної господарської реформи лежало вирішення проблеми поєднання механізмів державного і ринкового регулювання аграрного сектору, залежно від глибини вирішення цієї проблеми визначалися напрям реформи та очікувані результати її реалізації, до того ж результативність перетворень інституціонального середовища в аграрному секторі залежала від стабільності соціально-політичної ситуації в країні [7, с. 55].

Як відзначають П.Т. Саблук, Г.А. Калієв, В.П. Саблук, В.В. Григоров, В.І. Власов, об'єктивно оцінюючи ситуацію, держава повинна упроваджувати ринкові механізми підтримки аграрного товаровиробника, які використовуються в розвинутих країнах. Так, підтримка сільськогосподарського виробника в США сягає 10% вартості сільськогосподарської продукції, в ЄС – 25%, в Японії – 40%, діють програми підтримки експорту. Засоби, що виділяються для підтримки сільськогосподарського виробника в Україні, мають характер запізнілого, в пасивній викривленій формі відшкодування витрат у зв'язку з невиконанням державою функцій зі створення для сільського господарства економічних правил гри. Україна не стимулює сільське господарство, а, навпаки, живе за рахунок нього [8]. Вивчення світового досвіду формування Програм сприяння розвитку економічного потенціалу переробних підприємств дало змогу умовно поділити їх таким чином:

- 1) програми підтримки розвитку економічного потенціалу підприємств АПК економічно-розвинених країн;
- 2) програми підтримки розвитку підприємств АПК країн-кандидатів ЄС та країн Східної Європи;
- 3) програми розвитку економічного потенціалу підприємств АПК країн колишнього Радянського Союзу.

В програмах першої групи головна увага приділяється підвищенню експортного потенціалу національних переробних підприємств АПК, забезпеченню їх участі у розподілі праці в умовах глобалізації; створенню умов або прямих пільг для експортного потенціалу. В програмах другої групи головна увага приділяється підвищенню ринкової спроможності переробних підприємств АПК, їх капіталізації, доступу до ресурсів у різних формах та росту експортної спроможності. В програмах третьої групи головна увага приділяється росту числа підприємств, зменшенню адміністративних бар'єрів, нормативно-правовому та кадровому забезпеченню розвитку економічного потенціалу переробних підприємств АПК. Зрозуміло, що запропоновані заходи для Національної Програми розвитку економічного потенціалу переробних підприємств АПК та їх кінцева мета однозначно відповідають програмам третьої групи. Вочевидь, успішна ре-

лізація програм третьої групи приведе до висування на перший план проблем, які зараз притаманні програмам другої програми, а за ступенем успішного розвитку країни – і до проблем, що вирішуються програмами першої групи. При цьому необхідно враховувати, що конкуренція існує не тільки між підприємствами, але й між країнами. І тому та країна, яка зможе раніше інших забезпечити розвиток економічного потенціалу переробних підприємств, отримуватиме додаткові конкурентні переваги, що в умовах глобалізації є вкрай важливими.

Відповідно до базового принципу справедливої конкуренції, який реалізує СОТ, заходи державної підтримки аграрного виробництва, що істотно впливають на умови світової торгівлі агропромисловою продукцією, мають бути обмежені чи скасовані. Для їх ідентифікації серед усього різноманіття регулюючого впливу держави виділяються заходи «блакитної скриньки», заходи «зеленої скриньки», заходи «жовтої скриньки» [9–10].

Заходи «блакитної скриньки» спрямовані на обмеження перевиробництва (що актуально для розвинутих країн), і відносно них також немає обмежень фінансування з бюджету.

Група заходів так званої зеленої скриньки охоплює заходи державної підтримки сільського господарства, що не спричиняють неефективний розподіл ресурсів в аграрній сфері. Ці заходи не спрямовані на підтримку цін виробників. Державні витрати можуть здійснюватись у таких напрямках: наукові дослідження, підготовка та підвищення кваліфікації кадрів, інформаційно-консультатійне обслуговування; ветеринарні та фітосанітарні заходи, контроль безпеки продуктів харчування; сприяння збуту сільгосппродукції, включаючи збирання, обробку і розповсюдження ринкової інформації; вдосконалення інфраструктури (будівництво шляхів, електромереж, меліоративних споруд) за винятком операційних витрат на її утримання; утримання стратегічних продовольчих запасів, внутрішня продовольча допомога; забезпечення гарантованого доходу сільгоспвиробникам, удосконалення землекористування тощо; підтримка доходів виробників, не пов'язана з видом і обсягом виробництва; сприяння структурній перебудові сільськогосподарського виробництва; охорона навколишнього середовища; програми регіонального розвитку. Держава має право фінансувати заходи «зеленої скриньки» у будь-якому необхідному обсязі залежно від можливостей свого бюджету. До заходів «зеленої скриньки» належать також субсидії, обсяг яких складає менше 5% від вартості продукції (незалежно від того, орієнтовані вони на конкретний продукт чи на все виробництво).

До заходів «жовтої скриньки» СОТ відносяться заходи внутрішньої підтримки, що чинять викривлюючий вплив на торгівлю і виробництво, а саме дотації компенсації частини витрат на придбання ресурсів; цінова підтримка; надання виробнику товарів та послуг за цінами, нижчими за ринкові; закупівля у виробника товарів за цінами, що перевищують ринкові; пільгове кредитування сільгоспвиробників за рахунок бюджету, списання боргів; пільги на транспортування сільгосппродукції; витрати лізингового фонду тощо. СОТ не тільки дає змогу визначити ефективність субсидування та підвищення доходів аграріїв, ступінь впливу регулюючих заходів на обсяги виробництва та реалізації сільгосппродукції, її ціни, але й окреслює основні напрями, навколо яких мають зосереджуватись процеси державного регулювання аграрної сфери у високорозвиненій країні.

Так, вимогами СОТ обмежуються менш ефективні з точки зору модернізаційних зрушень заходи підтримки,

котрі чинять вплив лише на суто кількісні параметри діяльності сільгоспвиробників. Натомість заходи «зеленої скриньки», котрі не підпадають під вимоги скасування чи скорочення, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності аграрних виробників за рахунок здійснення інвестицій у стратегічно важливі проекти. Таким чином, використовуючи заходи «зеленої скриньки», держава здатна суттєво активізувати процеси модернізації аграрного сектору країни.

Під «механізмом державного регулювання економіки» розуміють технологію впливу держави на економіку, послідовність її дій в цьому напрямі. Цей «механізм» включає в себе суб'єкта та об'єкта регулювання; мету та завдання регулювання; принципи та методи регулювання; певну послідовність заходів регулювання та контроль за їх виконанням; оцінку наслідків здійснення певних регуляторних впливів держави на економіку.

Взагалі категорія «механізм» трактується як система, пристрій, спосіб, що визначають порядок певного виду діяльності. Вчені виділяють два підходи, що склалися сьогодні до розуміння поняття «механізм». Перший – це організація, налагодження роботи економіки і фінансів. Другий – це «кермо» зовнішнього впливу держави і підприємства на економіку і суспільство. Аргументи на користь другого підходу такі: переробні підприємства АПК не можуть успішно розвиватися без втручання держави, управління економічним потенціалом переробних підприємств неможливе без відповідного механізму, без адекватного цілям і завданням механізму не можна вивести переробні підприємства АПК на траєкторію сталого розвитку.

Механізм державного регулювання розвитку економічного потенціалу переробних підприємств є сукупністю форм, методів і засобів, за допомогою яких державні органи управління, органи місцевої і регіональної

влади впливають на інституційне середовище переробних підприємств з метою отримання бажаних результатів розвитку їх економічного потенціалу.

Сформулюємо основні підходи до формування механізму державного регулювання розвитку переробних підприємств АПК з точки зору його впливу на інституційне середовище підприємств АПК, основні вимоги до якого представлені у табл. 1. Нормально функціонуючий ринковий механізм спроможний самостійно розставити пріоритети у конкурентному змаганні переробних підприємств АПК. Необхідно здійснювати лише дозоване його коригування в межах механізму державного регулювання, адже Дослідження механізму державного регулювання свідчить про різноманітність його варіантів, які враховують особливості державного і політичного устрою, напрями економічного розвитку, традиції регулювання і самоорганізації, стан бюджетної і фінансової, тобто кредитної, системи держави. Водночас вони завжди орієнтовані на нейтралізацію або мінімізацію найсуттєвіших перешкод у розвитку економічного потенціалу переробних підприємств АПК, специфічних у кожний даний період, останні чотири роки це ведення гібридних війн на території України з боку Російської Федерації.

Державне регулювання розвитку економічного потенціалу переробних підприємств є створенням і забезпеченням державою правових, організаційних і економічних умов та стимулів для ефективного та усталеного його розвитку. Сутність державного регулювання полягає у забезпеченні рівних можливостей провадження господарської діяльності, мінімізації відмінностей в умовах господарювання малих та великих підприємств. Це означає, що держава не повинна створювати «особливі» умови, такі, що викривляють дію ринкових регуляторів, умови для стимулювання інноваційного розвитку економічного потенціалу переробних підприємств.

Таблиця 1

Інституційний базис державного регулювання економічного потенціалу переробних підприємств АПК

Елементи інституційного середовища	Вимоги до інституційного середовища щодо забезпечення розвитку економічного потенціалу переробних підприємств АПК
Ринок фінансових ресурсів	– наявність у держави фінансово-кредитних ресурсів для фінансування розвитку переробних підприємств АПК; – державні гарантії під кредити для фінансування пріоритетних видів економічної діяльності залежно від кон'юнктури ринку збуту продукції та експортної діяльності.
Інфраструктура підприємництва	– наявність в структурі державного управління підрозділів, що відповідають за розвиток галузевих напрямів; – наявність бізнес-шкіл, бізнес-інкубаторів галузевого спрямування; наявність галузевої професійної асоціації; – наявність галузевих регіональних фондів підтримки переробних підприємств АПК; – наявність страхових компаній, що спеціалізуються на ризиках в АПК; – наявність розвиненої фінансово-кредитної інфраструктури.
Ринок трудових ресурсів	– наявність компетентних працівників, які мають відповідну освіту; – наявність конкуренції трудових ресурсів для роботи на переробних підприємствах, а також їх матеріальна зацікавленість.
Ринок збуту продукції	– наявність незадоволеного платоспроможного попиту на продукцію переробних підприємств залежно від виду економічної діяльності; – наявність державних замовлень на продукцію переробних підприємств АПК.
Адміністративно-юридичні умови	– наявність комплексного правового підходу, що забезпечує узгоджену процедуру створення, функціонування і розвитку переробних підприємств; – встановлення вимог до мінімального розміру статутного капіталу переробних підприємств; – сприятливий режим оподаткування; – створення правових механізмів системи страхування ризиків; – сприятлива фінансово-кредитна політика держави; – наявність правових гарантій проти відчуження власності.
Соціально-психологічні умови	– престижність роботи на переробних підприємствах АПК у суспільній свідомості; – висока культура організаційної поведінки та ділової етики.

Джерело: досліджено автором

Із наведеного вище визначення державного регулювання випливає, що воно реалізується через його основні методи та інструменти. Методи виявляються у формах управління через взаємодію суб'єктів та об'єктів управління, зв'язки, що між ними склалися. Від уміння їх вибирати та застосовувати залежить ефективність розвитку економічного потенціалу переробних підприємств.

Можна запропонувати класифікацію методів за видами впливу на економічні, управлінські, організаційні і соціально-психологічні, які вважаються основними у механізмі державного регулювання економічного потенціалу переробних підприємств АПК.

Крім цієї ознаки, пропонують також інші: об'єкти впливу, якими вважаються елементи зовнішнього середовища; широта охоплення певного елементу системи розвитку економічного потенціалу переробних підприємств; швидкість отримання результату.

Вартим уваги є підхід до класифікації методів регулювання розвитку економічного потенціалу переробних підприємств, що відображено у табл. 2.

Крім того, важливим доповненням цієї класифікації можуть стати методи державного регулювання розвитку економічного потенціалу переробних підприємств АПК різних форм власності, а саме державної, колективної, приватної, де державне регулювання можна представити як забезпечення динаміки відносин власності як відносин володіння, розпорядження і використання.

Таблиця 2

**Методів регулювання розвитку
економічного потенціалу підприємств**

Класифікаційні ознаки	Методи
1. За суб'єктами впливу	Державні, громадські, ринкові
2. За часом дії	Довгострокові, короткострокові
3. За масштабами втручання держави	Загальні, часткові
4. За змістом	Економічні, адміністративні, інституційні
5. За способом прийняття	Правові, неправові
6. За характером дії	Стримуючі, стимулюючі, комплексні
7. За рівнем впливу	Державні, місцеві
8. За об'єктами впливу	Галузеві, функціональні

Джерело: систематизовано автором

Методи державного регулювання ґрунтуються на використанні низки засобів та інструментів державного регулювання. Різниця між ними полягає в тому, що засіб є конкретним способом дії, який є необхідною умовою для реалізації мети щодо регулювання розвитку економічного потенціалу переробних підприємств АПК, а інструмент є комплексним знаряддям для досягнення поставленої мети, який може впливати на підприємство лише опосередковано і має першочергове значення насамперед для органів державного управління. Так, правові методи включають насамперед законодавчо-правові засоби. Квоти, ліцензії, стандарти, норми, податки, кредит, ціни – це, скоріше, економічні засоби регулювання. До адміністративних засобів слід зарахувати різні стандарти, дозволи, нормативи тощо. До інструментів державного регулювання можна зарахувати державні та регіональні програми, трудові баланси, прогнозні показники, бюджетні запити.

Основними засобами регуляторного впливу держави на розвиток економічного потенціалу переробних підприємств АПК є державне замовлення; ліцензування, патентування і квотування; сертифікація та стандартизація; застосування нормативів та лімітів; регулювання цін і тарифів; надання інвестиційних, податкових та інших пільг; надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій та субсидій.

Органи державного управління повинні будувати свої відносини з переробними підприємствами АПК, використовуючи такі інструменти регуляторної політики: податки та кредити, валютне регулювання, мита та квоти, договори на виконання робіт і здійснення послуг для загальнодержавних і місцевих потреб, науково-технічні, економічні, соціальні, загальнодержавні та регіональні програми. Таким чином, саме держава шляхом реалізації цілей спрямованої регуляторної політики в певних сферах може сприяти розвитку економічного потенціалу переробних підприємств АПК. Загалом основними методами державного регулювання можна визнати правові закони та підзаконні акти, що регулюють правила поведінки суб'єктів господарювання; адміністративні вказівки, розпорядження виконавчих органів та посадових осіб, які дозволяють, забороняють, обмежують чи нормують окремі види господарської діяльності; економічне макроекономічне планування, державний бюджет, податки, гроші, ціни, заробітну плату.

Крім методів, механізм державного регулювання повинен базуватись на певних принципах, основними серед яких є диференційовано-цільовий підхід і мотиваційна складова; гармонія між поточними і стратегічними інтересами суспільства, корелятивність обсягів допомоги, що надається, і відповідальністю за її отримання; баланс між протекціонізмом і ринковими свободами. Послідовне дотримання цих принципів забезпечить створення багатомірної системи, в якій знайдуть гармонійне сполучення соціально-економічні цілі держави та інтереси підприємств. Основними функціями державного регулювання економічного потенціалу переробних підприємств АПК є такі:

- 1) підтримка та розвиток конкуренції, антимонопольне регулювання;
- 2) захист прав переробних підприємств і споживачів їх продукції;
- 3) забезпечення ефективного функціонування переробних підприємств АПК;
- 4) забезпечення податкових надходжень до всіх рівнів бюджетів від діяльності підприємств АПК.

Базові компоненти механізму державного регулювання АПК відображені на рис. 1.

Методологічно процес формування механізму розвитку економічного потенціалу переробних підприємств може бути представлений у вигляді певної послідовності кроків:

- 1) аналіз наявних компонентів середовища розвитку економічного потенціалу переробного підприємства АПК;
- 2) виявлення недоліків у компонентах інституціонального середовища, що впливають на ефективність розвитку переробних підприємств АПК;
- 3) аналіз стану та ефективності розвитку економічного потенціалу переробних підприємств АПК у регіоні;
- 4) розробка заходів щодо створення сприятливих умов для формування та розвитку економічного потенціалу переробних підприємств АПК;
- 5) розробка пропозицій до Стратегії розвитку АПК за видами економічної діяльності;
- 6) розробка галузевих регіональних програм сприяння ефективному розвитку економічного потенціалу переробних підприємств АПК України;
- 7) розрахунок витрат на реалізацію програми та її очікуваної економічної і соціальної ефективності;

Форми регулювання					
Інституційне	Бюджетно-податкове	Грошово-кредитне		Антимонопольно-конкурентне	
Цінове	Інвестиційне	Зовнішньоекономічне		Екологічне	Соціально-економічне
Методи регулювання					
Нормативно-правові	Фінансово-економічні	Адміністративні	Організаційні	Науково-методичні	Інформаційно-освітні
Засоби регулювання					
Державне замовлення	Державне замовлення	Ліцензування	Патентування	Квотування	
Сертифікація	Стандартизація	Застосування нормативів та лімітів	Встановлення державних фіксованих цін (тарифів)	Встановлення граничних рівнів цін (тарифів)	
Встановлення граничних відхилень від державних фіксованих цін	Надання інвестиційних пільг	Надання податкових та інших пільг	Надання дотацій і компенсацій	Надання цільових кредитів	
Підтримка НДДКР та кадрового забезпечення	Закупівельні товарні інтервенції	Планування, прогнозування та програмування	Переконання громадськості (інформування, виховання, роз'яснення та популяризація цілей і завдань аграрної політики)	Субсидування та трансферти	
Сфери регулювання					
Формування правил і процедури входження на ринок і виходу з нього суб'єктів господарювання, їх створення і ліквідації	Установлення дозвільної системи на проведення певного виду діяльності		Збереження та витрачання коштів і матеріальних цінностей суб'єктами господарських відносин	Стан і достовірність бухгалтерського обліку та звітності аграрних підприємств	
Своєчасність та повнота обов'язкових платежів у бюджеті і державні цільові фонди	Формування правил щодо обсягу і процедури подачі обов'язкової звітності		Додержання суб'єктами господарювання кредитних зобов'язань перед державою і розрахункової дисципліни	Додержання податкової дисципліни та вимог валютного законодавства	
Ціноутворення з питань додержання суб'єктами господарювання державних цін на продукцію і послуги	Товарно-грошові відносини для контролю і обмеження грошових і товарних потоків (включаючи інвестиційну і зовнішньоекономічну діяльність)		Стан конкуренції з питань додержання антимонопольно-конкурентного законодавства	Земельні відносини з використання і охорони земель	
Безпека виробництва, зайнятості і використання трудових ресурсів	Охорона і відтворення навколишнього середовища		Пожежна і санітарно-гігієнічна безпека	Дотримання стандартів, норм і правил, якими встановлено обов'язкові вимоги щодо умов здійснення господарської діяльності	
Функції регулювання					
Формування і відтворення ефективних суб'єктів ринкових відносин	Створення інфраструктури для функціонування ринків землі, матеріально-технічних ресурсів, капіталу	Формування та підтримка системи цін	Формування стійкого попиту на продукти харчування та сільськогосподарську сировину	Забезпечення входження суб'єктів АПК в ролі рівноправних продавців і покупців в систему СОТ	Підтримка оптимальної пропозиції продовольчої та іншої аграрної продукції
Принципи регулювання					
Пріоритетність та аграрний протекціонізм	Системність і комплексність	Передбачуваність і прозорість	Послідовність і справедливність	Зрозумілість та ефективність	Екологічна доцільність

Рис. 1. Базові компоненти механізму державного регулювання АПК

Джерело: розроблено автором

8) реалізація розробленої програми та контроль за її здійсненням.

Для досягнення бажаного розвитку економічного потенціалу переробних підприємств з соціальної та економічної точки зору необхідно знайти його стан, потреби країни та регіонів, на основі яких можна сформулювати

рекомендації щодо пріоритетності інноваційного розвитку видів діяльності переробних підприємств АПК. Ефективне регулювання інноваційного розвитку економічного потенціалу полягає у створенні сприятливого інституціонального середовища для якісного розвитку відповідно до встановлених цілей і завдань на рівні країни і регіону.

Справа в тому, що сфера діяльності переробних підприємств АПК обмежується здебільшого місцевими, локальними ринками, які, на відміну від ринків великих корпорацій, характеризуються великим ступенем стихійності.

Розробка національної і регіональних програм дає регіонам необхідні орієнтири, що дають змогу визначити пануючі тенденції, планувати кількісні і якісні показники розвитку економічного потенціалу переробних підприємств та їх особливе місце в національній економіці.

Науково обгрунтовані регіональні програми мають велике значення в забезпеченні комплексного сприяння розвитку економічного потенціалу переробних підприємств АПК. Систему засобів та інструментів державного регулювання можна об'єднати у два напрями: 1) засоби державного регулювання, що включають адміністративні (стандарти, дозволи, ліміти, заборони, обмеження, нормативи, штрафи); економічні (податки, державні інвестиції, закупівлі, субсидії, дотації, кредити, позики, ціни); інформаційні (публікації у засобах масової інформації, документи); 2) інструменти державного регулювання, куди входять законодавчо-правові (закони, постанови, укази); нормативно-адміністративні (розпорядження, рішення, вказівки, накази, інструкції, правила, положення, договори); організаційно-економічні (плани, проекти, державний і місцевий бюджети, державне замовлення, договори, цільові програми, прогнози).

Комплексність полягає в реалізації факторів, що впливають на розвиток економічного потенціалу переробних підприємств на території того чи іншого регіону. Для реалізації ідеологічних засад і визначення конкретних дій щодо розвитку економічного потенціалу переробних підприємств можна запропонувати такі напрями для національної стратегії розвитку АПК:

1) удосконалення нормативно-правової бази для сприяння розвитку економічного потенціалу переробних підприємств АПК;

2) формування єдиної державної регуляторної політики сприяння розвитку економічного потенціалу переробних підприємств АПК;

3) активізація фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки інноваційного розвитку економічного потенціалу переробного підприємства;

4) сприяння створенню інфраструктури підтримки розвитку економічного потенціалу переробного підприємства АПК;

5) впровадження регіональної політики сприяння розвитку економічного потенціалу переробних підприємств АПК.

Із вищевикладеного випливає, що нині необхідні розробка і законодавче закріплення комплексної Програми

для розвитку економічного потенціалу переробних підприємств у масштабах держави, а на її базі слід сформувати регіональні галузеві програми, які б враховували особливості регіону.

Висновки. Отже, чинне в Україні державне регулювання розвитку економічного потенціалу переробних підприємств АПК може включати систему правових засобів (законів, норм, правил, законодавчих актів та нормативно-правових документів); інструменти фінансово-кредитної політики, спрямовані на реалізацію програм підтримки розвитку економічного потенціалу переробних підприємств АПК; інструменти інвестиційної та податкової політики, які передбачають економічний вплив держави на новостворені підприємства; засоби державної системи інкубаторів з розвинутою мережею центрів зайнятості, які регулюють рух трудових ресурсів та організують професійну підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів для підприємницької діяльності; засоби системи державного контролю за дотриманням прийнятих та чинних правових, економічних та організаційних умов сприяння розвитку підприємництва.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в тому, що в роботі на основі конструктивного осмислення наявних концепцій, підходів та методичного апарату, присвячених питанням економічного потенціалу, здійснено теоретичне узагальнення та розроблено напрями розв'язання важливої науково-практичної задачі щодо формування стратегічних засад державного регулювання розвитку економічного потенціалу переробних підприємств АПК. А саме запропоновані методичні підходи до підвищення ефективності регуляторного впливу на сферу АПК, що передбачає такі етапи: визначення цілей державного регулювання; ідентифікація та оцінка факторів регуляторного впливу на економічний потенціал АПК; виділення критеріїв ефективності державного регулювання.

У статті систематизовано шляхи покращення регулювання розвитку економічного потенціалу переробних підприємств АПК; сформовано вихідні положення управлінської моделі державного регулювання економічного потенціалу АПК як виду діяльності, сукупності взаємоузгоджених засобів, методів та форм впливу управлінської складової, що дає змогу виробити комплексний підхід до розвитку економічного потенціалу АПК, що корелює з усіма елементами потенціалу, продукує мультиплікативні ефекти макроекономічного зростання і включає сукупність елементів, методів координації, правових норм, за допомогою яких реалізуються підходи до використання та розвитку економічного потенціалу переробних підприємств АПК.

Список використаних джерел:

1. Ревуцька А.О. Трансформація відносин власності в аграрному секторі економіки України / А.О. Ревуцька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : lib.udau.edu.ua/bitstream/123456789/1437/1/ТрансформаціявідносинвласностіваграрномусекторіекономікиУкраїни.pdf
2. Хорунжий М.Й. Організація агропромислового комплексу / М.Й. Хорунжий. – К. : КНЕУ, 2005. – 292 с.
3. Шпикуляк О.Г. Інституції у розвитку та регулюванні аграрного ринку : [монографія] / О.Г. Шпикуляк. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 396 с.
4. Дем'яненко С.І. Менеджмент виробничих витрат у сільському господарстві : [навч. посібник] / С.І. Дем'яненко. – К. : КНЕУ, 1998. – 264 с.
5. Месель-Веселяк В.Я. Розвиток форм господарювання в аграрному секторі України (результати, проблеми) / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2006. – № 12. – С. 34–41.
6. Малік М.Й. Проблемні питання розвитку кооперації та інтеграційних відносин в АПК / М.Й. Малік, Ю.А. Лузан // Економіка АПК. – 2010. – № 3. – С. 3–8.
7. Патинін М.А. Аграрний сектор економіки України: механізми державного регулювання : [монографія] / М.А. Патинін. – Х. : Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2006. – 320 с.
8. Світове і регіональне виробництво аграрної продукції : [моногр.] / [П.Т. Саблук, Г.А. Калієв, В.П. Саблук, В.В. Григорук,

- В.І. Власов]. – К. : ННЦ Ін-т аграр. економіки, 2008. – 210 с.
9. Domestic Support Boxes / World Trade Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/agboxes_e.htm
10. FAO Statistical Yearbook 2013: World Food and Agriculture. – Rome : Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2016. – 295 p.

Аннотация. В статье обобщены сущность и значение механизма государственного регулирования экономического потенциала перерабатывающих предприятий АПК. Проведено теоретическое исследование развития и основных составляющих механизма государственного регулирования экономического потенциала перерабатывающих предприятий АПК. Изложены основные подходы к формированию механизма государственного регулирования развития перерабатывающих предприятий с точки зрения его влияния на институциональную среду предприятий АПК. Предложены основные направления улучшения государственного регулирования развития экономического потенциала перерабатывающих предприятий АПК в Украине.

Ключевые слова: государственное регулирование экономического потенциала, государственная поддержка, перерабатывающие предприятия АПК, методы государственного регулирования, инструменты государственного регулирования

Summary. The article summarizes the nature and significance of state regulation of the economic potential of processing agricultural enterprises. Theoretical research and development of key components of state regulation of the economic potential of processing agricultural enterprises. The basic approaches to the formation mechanism of state regulation of processing agricultural enterprises and its impact on the institutional environment of agricultural enterprises. The basic directions of improvement of state regulation of the economic potential of processing agricultural enterprises in Ukraine.

Key words: government regulation of economic potential, government support, processors agriculture, methods of state regulation, state regulation instruments.

УДК [657:34](4:477)«71»

Даньків Й.Я.

*кандидат економічних наук, професор,
завідувач кафедри обліку та аудиту
Ужгородського національного університету*

Остап'юк М.Я.

*кандидат економічних наук, професор,
завідувач кафедри обліку і аудиту та фінансів
Карпатського інституту підприємництва
Університету «Україна»*

Яремко І.Й.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри обліку і аналізу
Національного університету «Львівська політехніка»*

Dankiv Y.Y.

*PhD, Professor, Head of Accounting and Auditing
Uzhgorod National University*

Ostapyyuk M.I.

*PhD, Professor, Head of the Accounting and Audit and Finance
Carpathian Institute of Business
University "Ukraine"*

Yaremko I.Y.

*Head of Department of Accounting and Analysis, Ph.D, prof.
Lviv Politechnic National University*

ВИТОКИ ОБЛІКОВОЇ ПРАКТИКИ І ОБЛІКОВОЇ ПРАВОВОЇ КУЛЬТУРИ НА УКРАЇНСЬКИХ ЗЕМЛЯХ У V СТ. ДО Н. Е. – XI СТ. Н. Е.

ORIGINS OF ACCOUNTING PRACTICES AND ACCOUNTING LEGAL CULTURE ON UKRAINIAN LANDS FROM V CENTURY. B. C. - XI CENTURY AD

Анотація. У статті досліджуються дослов'янський і слов'янський періоди розвитку обліку народами, які жили на території України, зокрема період від зародження паростків облікової культури до здійснення стандартизації економіко-правових відносин на основі «Руської Правди» на теренах України-Руси, а не якоїсь іншої східнослов'янської держави чи регіону (князівства). «Руська Правда» – це раритет, який належить до найстаріших нормативних актів світової культури.

Ключові слова: облікова практика, облікова культура, Трипільська культура, Черняхівська культура, грецькі колонії, Київська Русь, «Руська Правда», право, облік, фінанси.

Вступ та постановка проблеми. Українські землі ще з дослов'янських часів лежали і лежать на перехресті доріг між заходом і сходом, між північчю і півднем, між Європою і Азією. Це ще зрозуміли древні греки, які поряд з кіммерійцями, скіфами, сарматами заснували містколонії на українському Північному Причорномор'ї, а саме Ольвію, Тіру, Пантікапей, Херсонес, Теодосію тощо. Міста займались торгівлею, а торгівля є стимулом для розвитку методів і прийомів обліку, цивілізації і державності загалом. Безперечно, коли ще наші північні брати ходили в шурах, з рогатиною по лісах, в нас вже утворилась держава Київська Русь. Автори статті ще раз доводять, не фальсифікуючи факти, на відміну від наших сусідів-опонентів, що правонаступницею державності є Україна з її чітким Європейським керуванням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ця проблема нині спільна як для українських вчених-істориків, так і для економістів. Особливо хочеться відзначити в спільній співпраці В. Задорожного, Б. Лановика, М. Стрішенця, М. Лазеровича, Ф. Бутинця, Й. Даньківа, М. Лучко, Є. Мниха, які як одноосібно, так і колективно доказують формування практики обліку і облікової культури на тери-

нах Київської Русі, а згодом Галицько-Волинського королівства як первинної східнослов'янської держави.

Метою роботи є дослідження витоків і коренів української версії зародку науки про облік у дописмовий період і початок письмового періоду на основі вивчення залишків матеріальної культури давніх цивілізацій, які в цей час заселяли територію України.

Результати дослідження. Відомо, що в дослов'янський період територію України населяли різні народи. Найбільш поширеною і відомою була трипільська цивілізація. Трипільці займались гончарством, керамікою. Глина і високий рівень гончарства наштовхують на думку про те, що облік проводився в ті часи на найбільш поширеному матеріалі, що був характерним для даної території. Змога розшифрувати трипільські знаки за допомогою старослов'янських мов не дала позитивного результату. Це пов'язано з тим, що древньогрецький або латинський алфавіт видавав звуки, а шумерський клинопис, єгипетські і китайські ієрогліфи означали слова. З цієї позиції відомий археолог, наш земляк А. Кифишин і підійшов. На розкопках трипільських поселень знаходили і знаходять кульки різних розмірів. Вчений обгрунтував, що найбільша кулька означає

число 360, кількість днів у році. Середня – 60 (що дорівнює загальній кількості суглобів на пальцях рук і ніг), згодом «копа», 30 – «півкопи», 15 «чверть копи». Сьогодні з повною впевненістю можемо стверджувати, що в надрах трипільської культури з певним рівнем цивілізації, розвитком ремесел і господарства існував чітко відпрацьований, системний облік речей і майна.

З часів міді та бронзи ще чіткіше вирисовується різниця впливів культурного спрямування, під якими перебували південна та північна частини Східної Європи. Територія України перебувала під впливом таких осередків, як середньоазіатський, кавказький та західноєвропейський. З кінцем бронзового століття на Україні пов'язані місцеве виробництво бронзи та її висока ливарна техніка. Відомі кілька культур, які мали свої особливі прикмети, скотарсько-хліборобський побут, зв'язки з Італією, Наддунайщиною, Сибіром. Це Білогірська, Висоцька, Верхньодністровська. Як відомо, де торгівля там обов'язковий рахунок і облік. На цю добу припадає поява і першого народу на Україні – кіммерійців. Хронологічно їх культура датується 1500–700 рр. до н.е. Вони були першим народом, який мав царів. А це є підтвердженням того, що перед обліком тут мали місце і елементи права [6, с. 80–91].

На початку залізного століття в VII ст. до н. е. на теренах України з'явилися греки, які несли нам культуру взагалі і облікову зокрема. Вони вели торгівлю з народами, що проживали тут, а саме зі скіфами, сарматами. Грецькі колоністи заснували міста-колонії. А сьогодні нам відомі такі, як Тіра в лимані Дністра, Ольвія в лимані Дніпра (Борисфена) Херсонес, Теодосія, Пантікапей (Керч). Відповідно, облік грецьких колоній відповідав обліку в метрополії, тобто він вівся на виблених гіпсом табличках, інколи на папірусі. З археологічних джерел часто зустрічаються свинцеві пластинки у вигляді зображення голови корови, кози чи інших свійських тварин, які використовувались жерцями як знаки, що підтверджували пожертви, принесені людьми у храм. Можна припустити, що знаки жертвності є підтвердженням потреби для жерців вести облік принесених дарів з одночасною видачею жертводавцем підтверджуючих символів. Застосування даних знаків жерцями свідчить про пошук прийомів відображення, здійснених операцій, що підтверджує існування певних систем обліку в VII – VI ст. до нашої ери на українських землях.

Серед грецьких колоній перше місце належить Ольвії. В місті була розвинута промисловість (кераміка, ювелірна справа), вироблялась зброя. Як і інші колонії, Ольвія карбувала власну монету, вела жваву торгівлю. Це ще раз свідчить про те, що торгівля і грошовий обіг вимагають і належного обліку. Облік вівся як в натуральних так і у вартісних вимірниках.

Як натуральні вимірники, крім свинцевих пластин, використовувались свинцеві гирьки. Знайдена в Ольвії така гирька вагою 8,1 г дає підстави стверджувати, що в цей період широко застосовувались натуральні вимірники. Основною грошовою одиницею була драхма. Сто драхм становили міну, а 60 мін – талант. Це підтверджує ведення обліку у вартісних вимірниках, оскільки під впливом Давньої Греції на Північному Причорномор'ї була сформована власна грошово-кредитна система, здійснювалось карбування монети.

Серед безлічі пам'яток матеріальної культури, які є підтвердженням високого рівня розвитку грецьких міст-колоній Північного Причорномор'я, особливої уваги заслуговує Ольвійський декрет про гроші, у якому поряд з оголошенням про перехід до монометалізму на основі срібла вказується, що поруч зі старими мідними обоями ольвіополіти повинні використовувати нові вже

карбовані срібні статери. На основі досліджень матеріальної культури можна стверджувати, що розвиток економіки в містах Північного, зокрема Північно-Західного, Причорномор'я проходив під впливом і безпосереднім зв'язком із розвитком Давньої Греції – найвищою на цей час цивілізації. Отже, як вже було зазначено, практика облікового процесу, облікова культура були однакові, що в Древній Греції, що в її містах-колоніях. Діловою мовою в Ольвії і переважно в інших колоніях була старогрецька. Водночас вищезгаданий декрет про гроші, який зберігається в бібліотеці університету в Анкарі, а також декрет ольвіополітів про нагородження Каллініка (грецького тріумфатора), що знаходиться в Одеському археологічному музеї, свідчать про самобутній розвиток Ольвії. Незважаючи на те, що переважно ольвіополіти збагачувались за рахунок торгівлі, не менш важливими галузями діяльності для них були землеробство, частково скотарство, незаперечним фактом на користь чого є зображення Богині землеробства і родючості Деметри на монетах Ольвії. Тобто високий економічний рівень розвитку головного міста у Північно-Західному Причорномор'ї не міг не вплинути на розвиток внутрішніх українських територій, який, безумовно, поширювався на північ і був одним з основних факторів під час заснування давньоруської держави Київської Русі. Існування і рівень розвитку Ольвії та інших грецьких міст-колоній є переконливим свідченням того, що на українських землях ще за 2000 років до відомого трактату Л. Пачолі існувала своя система обліку, яка ще чекає уваги науковців та результатів нових досліджень [10, с. 24–25].

В колоніях-факторіях було досить розвинуте право. Так, зокрема, згідно з розкопками в Херсонесі, відомо, що на вулицях стояли стели (псефізми) – урядові декрети, висічені на мармурових плитах. До наших днів дійшла мармурова плита з написом «Присяга громадян на вірність конституції своєї держави».

Грецька цивілізація, безумовно, мала вплив на скіфські народи, що жили поза колоніями. А на греків мали вплив варвари-скіфи. Іранське плем'я скіфів теж з'явилося в Україні приблизно в VIII – VII ст. до н. е. Разом з греками вони утворили євразійську культуру специфічної форми. Зрозуміло, що ця культура і породила своєрідний облік. На жаль, не маємо достовірних даних, які б свідчили про рівень обліку цієї цивілізації. Але досконале різьбярство і ювелірне виробництво, а також різноманітні круглі печатки і таблички із записами, подібними до вавилонських і персидських, наводять на думку про те, що облік у цій змішаній культурі теж був змішаним з грецько-персидським за пріоритету першого. У V ст. до н. е. утворилось Боспорське царство, яке займало територію Чорноморського узбережжя та кримський півострів. Боспорське царство може слугувати прикладом змішаної грецько-скіфської культури, тому приділимо йому належну увагу. Утворилось царство в результаті союзу грецьких міст-колоній, які були розташовані на обох берегах Керченської протоки. Історично згодом Боспорське царство відіграло визначну роль в розвитку і долі народів Східної Європи і перш за все України. З об'єднанням ще кількох міст-держав в єдине царство в IV ст. до н. е. Боспор перетворився на велику державу, займаючи весь Крим і прибережну смугу аж до Новоросійська і береги Азовського моря. Соціально-економічні відносини в Боспорському царстві були такими ж, як в грецьких містах-колоніях. Економічну основу країни складало землеробство, яке не тільки забезпечувало внутрішню потребу, але й давало змогу здійснювати значний експорт зерна та вина. Розвивалось також і тваринництво, особливо рибальство.

У містах процвітало ремісниче виробництво, особливо кераміка, обробка заліза і бронзи, ювелірна справа. В античному світі ювелірні вироби вважались найкращими в Північному Причорномор'ї.

Торговельні шляхи і зв'язки були досить розгалуженими. Основу торгівлі складав експорт зерна, яке вивозили в міста материкової Греції, особливо Афіни. Крім того, на експорт йшли солена і в'ялена риба, вино, шкіра, худоба, ювелірні вироби, раби. В Північно-Чорноморські степи Боспор постачає одноосібно античні товари. Держави Греції поставляють в царство вино, оливкову олію, металеві вироби, дорогі тканини, дорожні метали тощо.

Торгівля в таких масштабах, як внутрішня, так і зовнішня, вимагала від держави створення власної монетної системи. Впродовж періоду з VI до V ст. до нашої ери карбування монет мало право робити тільки одне місто, столиця царства Пантікапей (сьогодні – Керч). Срібні і золоті монети цього міста стали загальнодержавними.

Поступово Боспорська держава перероджується в монархію. Цар Боспору сконцентровує в своїх руках матеріальні і трудові ресурси, армію, флот, судові і навіть жрецькі функції, спираючись при цьому на грецьку і скіфську знать. Правителів оточує пишна шана, вони є власниками великих земельних угідь, найбагатшими торговцями, власниками майстерень промислів.

В I ст. н. е. Боспорське царство стає васалом ринку. Цар має титул друга римського імператора і всіх римлян, а також царя Боспору і всіх тавро-скіфів.

Палац боспорського царя стає центром державного апарату, де вирішуються всі питання управління. Особлива роль належить тут главі палацу (дворецькому і особистому секретарю царя). Існувало багато усього роду управителів: охоронець царських скарбів, начальник фінансів з повним апаратом людей, охоронець казни, різні придворні та управителі сіл. До складу Боспорського царства, як уже відзначалося, входили грецькі поліси та землі скіфських та меотських племен. Тому зв'язки з місцевими племенами, а також з сусідніми державами забезпечували спеціальні чиновники під орудою головного перекладача. Перебуваючи в підпорядкуванні Рима, Боспор ввів в обіг римські монети, водночас збереглися банки-трапези; і при дворі, і в містах облік вівся за тими ж принципами, що і в Древній Греції.

З III ст. до нашої ери до II ст. нашої ери перебування на наших землях сарматів вказує на те, що вони майже повністю перейняли змішану грецько-скіфську культуру.

Почався період переселення народів, територія України – це перехрестя Європи, Азії, Півночі, Середземномор'я. Через її територію пройшли алани, готи, куні, авари, болгари, хозари, угри, печеніги, які донесли нам певні відомості про стан ведення господарства, але за рівнем цивілізації вони стояли на багатонамільній місцевій грецько-скіфській обліковій культурі. На нашу думку, якщо мали місце облікові, кредитні, фінансово-розрахункові операції в цих народів, то вони могли спиратись лише на грецько-скіфську систему.

Перші відомості про населення предків українських племен датуються періодом так званої Черняхівської культури. Це приблизно IV – VII ст. нашої ери. Місця поховань дають змогу зробити висновок про торгівлі зв'язки, грошовий обіг і, відповідно, облік цієї культури. Згідно з підрахунками вчених-археологів та істориків до 1935 р. в старих могилах цієї культури знайдено близько 800 римських монет. Про це свідчать і численні фібули (металеві застібки) так званого провінційно-римського типу.

Слов'яни під назвою венедів відомі від старогрецьких та римських письменників. Готський історик Йордан

писав, що «анти найхоробріші між венедями, живуть над луком Чорного моря від Дністра до Дніпра», хоча, згідно з іншими відомостями, можна стверджувати, що держава антів об'єднувала значно більшу територію. Саме анти, як вважає більшість істориків, були носіями Черняхівської культури. Археологічні дослідження тривають і сьогодні. Ми маємо вже відомості про громадську, політичну та економічну організацію в цій культурі. Речі антів, знайдені в басейні річки Рось, свідчать про існування там певного рівня облікової культури, а існування царської влади – про певні паростки правової культури. Одночасно з антами починають вживати назву «Слов'яни». Поселення українців VII – VIII ст., за даними археологічних знахідок, свідчать про значний розвиток у них рільництва, скотарства, гончарства, ткацтва, обробки заліза та інших ремесел. Відомо із знайдених в розкопках монет, що в той час на території України велась досить жвава торгівля з Китаєм, Індією, Іраном і особливо Арабським Халіфатом. В обігу були іранські (сасанідські) монети. Диркеми (гроші арабського халіфату) вказують на майже точні дати ведення торгівлі, оскільки їх карбували за життя того чи іншого халіфа. Крім Іранських і Арабських монет знайдено Західноєвропейські, а саме Французькі, Німецькі, Англійські тощо. Арабські письменники багато оповідали про слов'ян (українців), про торгівлю з ними. Вони писали, що Українські купці приходили до Багдаду, Закавказзя, навіть до Олександрії. Арабський письменник кінця VIII ст. Мохамед Бен Устак писав, що товари спрямовували до Тегерану. Торгові епізоди підтверджують той факт, що в ці часи вже існувала система торговельного обліку, оскільки торгівля велась досить масштабно з іншими країнами і на далеких відстанях. У період, який передував виникненню Київської держави з VII по VIII ст., Придніпров'я і Причорномор'я переживали надзвичайне економічне піднесення у зв'язку з розвитком торгівлі, зокрема на шляху з «варяг у греки», шляху зі Сходу на Захід, який перетинав усю Україну. Українські племена були надзвичайно активними в цьому торговельному вирі. Торгівля, товарний і грошовий обіг вимагали певної системи обліку і права [6, с. 82–83].

В VIII – IX ст. утворюється союз племен під назвою Руська Земля з центром в Києві. Передумови виникнення Київської України-Русі, безумовно, ґрунтуються на її економічному піднесенні, звідси випливає існування міцної державної організації. Занепад Грецької, а згодом Римської держав вплинув адекватно на території Північного Причорномор'я. Проте Українські землі, навпаки, не залишились без цивілізації і переживали економічний і політичний підйом. Тут також важливим фактором стало те, що зростання могутності Києва як міста і як центра давньоруської держави забезпечувала відсутність повного рабства. З опису Тітмара, єпископа Мерзбурзького, який помер в 1018 р., відомо про Українську столицю таке: «Київ терпить постійну шкоду від безперестанних нападів печенігів, але має більше 400 церков, 8 торговель і народу без числа, головним чином збіглих рабів зі всіх країн».

З інших джерел відомо, що, на противагу іншим народам, в Києві полонені не залишались рабами, а їм дається повний час на відробіток, після чого вони стають вільними. Економічна особиста зацікавленість населення Київської Русі поєднувалась з високим ступенем військової організації, що забезпечувало захист від нападів кочових племен. Військові загони формувались у вигляді дружин, які тепер через призму століть, можна розглядати як перші об'єднання (спілки) на основі відповідних інтересів. Основним джерелом інформації про економічний стан Київської Русі була «Руська Правда», яка була складена на основі звичаєвого права і написана за князювання Ярос-

лава Мудрого. «Руська Правда» розкриває весь спектр економічних відносин, які були нормою для Київської Русі. Водночас інформацію, яка подана в «Руській Правді», можна розглядати як уперше здійснену спробу стандартизації сприйняття та інтерпретації явищ та процесів господарського життя на законодавчому рівні. Так, в «Руській Правді» регламентується наймана праця у формі інституту закупництва, під яким слід розуміти інститут торгової, службової хліборобської Київської Русі, що заснований на договорі позики, особового найму, оренди, навіть товариства, або на правопорушенні. Тобто перший нормативний акт Київської Русі в XI ст. узаконює економічно-правові відносини щодо найманої праці на рівні держави, тим самим беручи під захист закону менш захищені верстви населення. Про значний розвиток грошово-кредитних відносин свідчать дані про встановлення черговості сплати боргів. Так, якщо боржник мав декілька різних кредиторів, то перш за все повинен був погасити заборгованість перед гостем (чужим купцем), другому місці був князь, а потім вже решта. Водночас вимоги кредитора, який брав високий процент, не задовольнялись взагалі, тому існувало право скажитися на непомірний процент за кредит. У «Руській Правді» було відображено і таксування платні за літо 0,5 гривні, а також приведено алгоритм закупа з господарем як в натуральній так і в грошовій формах розрахунку. Окрім того, певною мірою регламентувалась середня прибутковість від врожаю жита. Наприклад, під час використання двох плугів і посіяних 16 кадей (кадь – 4 відра) посівного матеріалу. За один має дати прибутку 100 коп жита (копа – 60 снопів) У «Руській Правді» дається оцінка домашніх тварин (табл. 1).

Таблиця 1
Ціни на домашню худобу в Києві відповідно до «Руської правди»

Назва тварин	Ціна за одиницю (кун)
Княжий кінь	3.00
Простий кінь	2.00
Кобила	1.20
Жеребець	1.00
Лоша	0,30
Корова	0,90
3-річна телиця	0,60
Річна телиця	0,50
Теля	0,10
Вівця	0,10
Баран	0,05
Ягня	0,05
Свиня	0,10
Молочне порося	0,05
Коza	0,10

Як видно з даних табл. 1, в Києві був сформований власний масштаб цін з глибокою диференціацією з урахуванням призначення домашніх тварин. Засоби виробни-

цтва оцінювались на порядок вище, за вартісний вимірник використовували куні, гривні, різани, векші, ногати. Вважають, що куна походить від назви шкірки з куниці, яка і була основним еквівалентом у торгівлі Київської Русі за Сходом. Кунами називали арабські монети дирхеми, які панували у торговельних операціях з VIII по X ст. Найвагомішою монетою в прямому і переносному поняттях була гривня.

Вперше гривня згадується у договорі Русі з греками (X ст.). Гривня за формою була злитком срібла у вигляді шестикутника і важила 68,22 г, а згодом Київська гривня уже важила 140–160 г. Слід відзначити, що гривня у часи Київської Русі виконувала функцію як міри ваги, так і грошово-вагову. Тобто вона була одночасно злитком срібла і гривнею кун. Гривня прирівнювалась до 25 кун або 50 різанів, або 150 векшів. Існувала нам маловідома грошова одиниця ногата, а двадцять ногат складали гривню. У X ст. князь Володимир почав карбувати в Києві власну монету (срібляник та златник). Але власна монета у Київській Русі, відповідно, випускалась невеликою кількістю і не забезпечувала повною мірою грошовий обіг, тому не використовувалась як вартісний вимірник [10, с. 25–28].

Висновки. Отже, у статті досліджений період від зародження паростків облікової культури до здійснення стандартизації економіко-правових відносин на основі «Руської Правди» на теренах України-Руси, а не якоїсь іншої східнослов'янської держави чи регіону (князівства). «Руська Правда» – це раритет, який належить до найстаріших нормативних актів світової культури. Детальна регламентація різноманітного виду явищ і процесів господарського життя Київської Русі, передбачення усного спектру можливих випадків із широким застосуванням вартісної оцінки, тарифікації і таксування дають підстави розглядати «Руську правду» як перший в Україні закон для однозначного трактування явищ і процесів, зокрема для облікового процесу. Враховуючи, що цей закон писався від руки, задовго до виникнення книгодрукування, є підстави стверджувати, що сам процес його творення вимагав титанічної праці і був трудомістким, але важливість стандартизації економічних відносин в управлінні державою за часів Я. Мудрого була понад усе необхідною і стояла на чільному місці. На превеликий жаль, сформована князем бібліотека втрачена, через що сьогодні можемо лише здогадуватися про методику ведення обліку і облікових записів в цей період як в княжому дворі, так і в мастках знатті, господарствах купців, яка, безумовно, існувала в Києві. Залишається сподіватися, що в майбутньому віднайдуться невідомі сьогодні джерела про наявну облікову культуру в Київській Русі. Сьогодні підтвердженнями цього є «Руська Правда» і високий рівень Європейської цивілізації в Україні-Русі до монголо-татарської навали.

В подальших дослідженнях автори статті значно доповнять раніше поданий матеріал новими історичними знахідками, які стосуються облікової культури на Західно-українських землях.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф. Історія бухгалтерського обліку : [навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів] / Ф. Бутинець. – Житомир : ПП Рута, 2001. – 512 с.
2. Даньків Й. Еволюція бухгалтерського обліку / [Й. Даньків, М. Остап'юк]. – Ekonomiczne Relacje w Vnii Europejskiej. Wybrane Zagadnienia. – Zielona Gora, 2009. – Р. 319–327 (Польща).
3. Даньків Й. До питання виникнення подвійної бухгалтерії та її експансію / Й. Даньків, М. Остап'юк. – Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 3. – С. 13–18.
4. Даньків Й. Історія становлення обліково-правової культури України. / Й. Даньків, М. Остап'юк. – Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 6. – С. 34–39.
5. Даньків Й. Бухгалтерський облік : [підручник] / Й. Даньків, М. Остап'юк. – К. : Знання, 2007. – 469 с.
6. Даньків Й. Історичні нариси обліково-правової культури: Європа і Україна (від зародження до наших днів) : [монографія] / Й. Даньків, М. Остап'юк. – Ужгород : Говерла, 2015. – 160 с.

7. Задорожний В. Товарне виробництво і торгівля на західноукраїнських землях (кінець XVIII – перша половина XIX ст. ст.) / В. Задорожний. – Львів : Вища школа, 1989. – 152 с.
8. Лановик Б. Економічна історія України і світу : [навчальний посібник] / Б. Лановик, М. Лазарович. – Тернопіль : Збруч, 2002. – 256 с.
9. Лучко М. Історія обліку: світ та Україна, погляд крізь роки / М. Лучко, М. Остап'юк. – Тернопіль : Зорепад, 1998. – 151 с.
10. Розвиток обліку в Галичині (історичні та методологічні аспекти) / [С. Мних, В. Швець, І. Яремко]. – Львів : Каменяр, 2001. – 208 с.
11. Історія бухгалтерського обліку : [навч. посіб.] / [М. Остап'юк, М. Лучко, Й. Даньків]. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2009. – 278 с.

Аннотация. В статье исследуются дославянский и славянский периоды развития учета народами, жившими на территории Украины, в частности период от зарождения ростков учетной культуры до осуществления стандартизации экономико-правовых отношений на основе «Русской Правды» на территории Украины-Руси, а не какого-то другого восточнославянского государства или региона (княжества). «Русская Правда» – это раритет, который относится к старейшим нормативным актам мировой культуры.

Ключевые слова: учетная практика, учетная культура, Трипольская культура, Черняховская культура, греческие колонии, Киевская Русь, «Русская Правда», право, учет, финансы.

Summary. The article reveals Pre-Slavic and Slavic periods of accounting peoples who lived on the territory of Ukraine, in particular, the period from inception shoots accounting standardization culture for the implementation of economic and legal relations based on “Ruska Pravda” in Ukraine-Rus, nor any other East European state or region (principality). “Ruska Pravda” is a rarity, which belongs to the oldest regulations of world culture.

Key words: accounting practice, accounting culture, Trypillian culture, Slavic culture, Greek colonies, Kievan Rus, “Ruska Pravda”, law, accounting, finance.

УДК 658.012.12

Демиденко С.Л.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту
Черкаського державного технологічного університету*

Димитрова Д.О.

*студентка
Черкаського державного технологічного університету*

Demydenko S.L.

*PhD in Economics, Associate Professor
of the Department of Accounting, Analysis and Auditing,
Cherkasy State Technological University*

Dimitrova D.O.

*Student
Cherkasy State Technological University*

ОПЕРАТИВНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ: СУТНІСТЬ, ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

OPERATIONAL ECONOMIC ANALYSIS: ESSENCE, ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

Анотація. Стаття присвячена дослідженню теоретичних, методичних та організаційних основ оперативного економічного аналізу як функції управління в системі ринкових відносин діяльності підприємства. Розкрито сутність оперативного економічного аналізу, визначено його особливості, переваги та недоліки. Обґрунтовано доцільність створення автоматизованої системи економічного аналізу для забезпечення ефективного оперативного управління діяльністю підприємства.

Ключові слова: економічний аналіз, оперативний економічний аналіз, внутрішньогосподарський оперативний аналіз, організація оперативного економічного аналізу, оперативне управління.

Вступ та постановка проблеми. На сучасному етапі ринкової економіки України виникають нові явища, обумовлені її сутністю. В промисловому секторі відбуваються реформування процесів управління та створення системи,

яка буде здатна вивести економіку промисловості на шлях сталого розвитку. Для цього існує потреба в реалізації її аналітичної функції та можливостей оперативного економічного аналізу, який здійснюється безпосередньо в про-

цесі виробництва. Метою цього виду аналізу є швидка об'єктивна оцінка господарських процесів на виробничих дільницях. Оперативний економічний аналіз має велику значущість в системі оперативного управління, що дає результативність для управління та виробництва загалом.

Оперативний аналіз дає змогу додати гнучкості у підготовці та прийнятті управлінських рішень, швидко реагувати на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища. Але, на жаль, не всі його аспекти досить опрацьовані та відповідають вимогам сучасного управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні, методологічні та організаційні засади оперативного економічного аналізу знайшли відбиток у працях відомих українських і закордонних учених-економістів, зокрема в роботах М.І. Баканова, І.І. Каракоза, Т.М. Ковальчук, Т.Д. Косової, Є.В. Мниха, І.І. Поклада, Г.В. Савицької, В.І. Стражева, М.Г. Чумаченка, М.І. Яцківа. Проте в умовах трансформації економіки країни виокремлення ролі і значення оперативного економічного аналізу в системі управління підприємством потребує додаткових досліджень.

Метою роботи є обґрунтування сутності оперативного економічного аналізу, його переваг та недоліків з метою забезпечення ефективного оперативного управління діяльністю підприємства.

Результати дослідження. Підприємство є складною системою ланок і підрозділів, які взаємодіють між собою та виконують багато різноманітних функцій в процесі виготовлення та збуту продукції. Господарську діяльність підприємства відображає система показників, які оцінюють фінансово-економічні процеси та її результати. Для ефективного та успішного управління діяльністю підприємств потребує систематичного вивчення. Одним з найефективніших способів дослідження господарської діяльності є аналіз.

Термін «аналіз» іншомовного походження (від гр. «analysis») і означає «розділяти», «розчленовувати». Щодо економічного аналізу, то це означає вичленовування окремих показників господарської діяльності із загальних складових для подальшого їх вивчення. Аналіз економічних показників доповнюється за потреби протилежним заходом – синтезом (гр. «synthesis»), який, поєднуючи окремі показники в одне ціле, уможливорює вивчення зв'язків і залежностей між ними. Отже, аналіз і синтез у комплексі забезпечують наукове вивчення явищ і процесів у їхньому зв'язку та взаємодії [5, с. 7].

Економічний аналіз господарської діяльності за часом дослідження процесів і явищ поділяють на попередній (перспективний), оперативний, наступний (ретроспективний) і стратегічний [5, с. 48].

За сучасних умов господарювання оперативний аналіз набуває особливого значення, оскільки ринкова економіка характеризується динамічною зміною ситуацій та процесів, що відбуваються як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі підприємства.

Оперативний аналіз проводиться одразу після здійснення господарських операцій або зміни ситуації за короткої проміжки часу (зміна, доба, тиждень, декада) для швидкого впливу на техніко-економічні показники підприємства та його структурних підрозділів. За допомогою оперативного аналізу можна виявити негативні фактори та визначити їх вплив на господарську діяльність, зробити оцінку можливих наслідків і застосувати засоби для їх усунення або запобігання. Цей вид аналізу дає змогу своєчасно зробити оцінку ситуації, обґрунтувати управлінські рішення, виявити недоліки в роботі та скоординувати виробництво, знайти внутрішньогосподарські резерви підвищення ефективності використання виробничих ресурсів.

С.О. Заїка і А.В. Півень вважають, що оперативний аналіз має не менше, а, може, навіть і більше значення, ніж підсумковий, бо він дає змогу своєчасно виявляти і попереджати недоліки, прорахунки, помилки. Як відомо, реалізація функцій менеджменту має носити циклічний, планомірний та послідовний характер. Отже, оперативний аналіз як методична складова процедур реалізації функції контролю дає змогу досягти необхідного рівня циклічності та послідовності. Крім того, результати функції контролю складають нормативну основу для регулюючого впливу на керувану систему, отже, саме оперативний характер отримання вказаних результатів дає змогу мінімізувати втручання у функціонування виробничих систем з метою досягнення бажаних результатів основної діяльності [1, с. 4].

Оперативний економічний аналіз, на думку Т.М. Ковальчук, являє собою «неперервне дослідження об'єкта в момент впливу на нього, спрямоване на оцінювання, діагностику та пошук нових можливостей в досягненні мети і формуванні нових критеріїв для модифікації й переорієнтування (коригування) оперативних планів у випадку зміни впливу зовнішнього та внутрішнього середовища, з метою вироблення дієвих ефективних управлінських рішень в умовах визначеності, невизначеності, конфлікту й ризику» [2, с. 194–202].

На нашу думку, завдання оперативного аналізу містить в собі не тільки виявлення негативних явищ, але й сприяння їх своєчасній корекції протягом певного періоду часу, що дає змогу реально поліпшити кінцевий результат роботи підприємства.

Оперативний аналіз характеризується такими особливостями [5, с. 49]:

- 1) терміновість, тобто наближення строків проведення аналізу до часу здійснення виробничо-фінансових операцій, що полегшує й прискорює виявлення та усунення недоліків, викриття винних;
- 2) дієвість, оскільки негайне виправлення недоліків матиме більший ефект, ніж ліквідація можливих негативних наслідків у віддаленому майбутньому;
- 3) вірогідність, оскільки за «гарячими слідами» можна зібрати достовірну інформацію про особливості всіх елементів господарського процесу;
- 4) цілеспрямованість, адже такий аналіз, як правило, має конкретну мету та завдання й спрямований на дослідження конкретної проблеми.

Інформаційними джерелами для оперативного аналізу є первинні документи бухгалтерського та управлінського обліку, щоденні первинні дані, які об'єктивно показують дійсний стан на дільниці, в цеху та підприємстві загалом. Також використовують нормативні та довідкові видання, матеріали особистого спостереження, технологічну, соціальну, маркетингову та іншу позаоблікову інформацію.

Якість управлінських рішень залежить від адекватності аналітичних висновків, одержаних на основі інформаційного забезпечення оперативного аналізу. Т.М. Ковальчук вважає, що однією з вагомих складових інформаційного забезпечення оперативного економічного аналізу є планова інформація й пропонує створення такої системи оперативного планування, яка б була адаптованою до змін умов внутрішнього і зовнішнього характеру, визначала б межі здійснення господарських процесів, була гнучкою й неперервною [2, с. 194–202].

На великих підприємствах інформацію для оперативного аналізу отримують переважно каналами автоматизованих систем управління й обробляють із застосуванням стандартних програм на персональних комп'ютерах. Але, незважаючи на значні технічні можливості комп'ютерних систем, в оперативному аналізі свідомо звучують коло

питань, проблем і показників роботи, а отже, й зменшують обсяг інформації. Проте таке обмеження об'єктів аналізу не повинно погіршити якість висновків і рекомендацій, зменшити їх цінність для управління.

Зазначимо, що основними етапами проведення оперативного економічного аналізу є такі:

- 1) визначення відхилень від бізнес-плану за основними якісними та кількісними показниками роботи підприємства загалом і його підрозділів за зміну, добу, п'ятиденки, декади;

- 2) оцінка ступеня впливу різних факторів на відхилення від плану (норм) за цими показниками;

- 3) визначення конкретних причин дії окремих факторів, встановлення винуватців недоліків;

- 4) швидка розробка і здійснення заходів, спрямованих на усунення негативних чинників, поширення передового досвіду.

Оперативний аналіз здійснюють за такими групами показників, як виробництво, відвантаження та реалізація продукції; використання трудових і матеріальних ресурсів, виробничих основних засобів; собівартість продукції; прибуток і рентабельність; платоспроможність.

Для проведення оперативного аналізу достатньо вивчати й виявляти тільки основні, на даний час вирішальні в цій ланці виробництва дані, які приводять до істотних відхилень від запланованої собівартості продукції та плану виробництва. Такий вибірковий підхід обумовлений залежністю оперативного аналізу від якогось певного фактору. Своєчасно прийняте оперативне управлінське рішення уможливить швидке усунення негативних факторів і створення сприятливих умов для поширення позитивних тенденцій.

Відмінною рисою оперативного аналізу є те, що економічні показники розглядаються переважно в натуральному вираженні. Інша характерна риса цього виду аналізу – його відносна неточність, пов'язана з приблизними розрахунками. Наприклад, точно визначити вплив на прибуток собівартості продукції не можна через те, що заздалегідь невідомо, яка частка продукції буде реалізована в даному місяці, а яка – надалі; не можна точно визначити вплив на обсяг виробництва продукції чисельності робітників, бо передчасно незрозуміло, скільки людина буде працювати в той чи інший робочий день на тій чи іншій ділянці виробництва.

Необхідно зауважити, що оперативний економічний аналіз має певні переваги і недоліки. До основних переваг оперативного аналізу слід віднести такі: по-перше, резерви підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства, виявлені оперативним аналізом, можуть бути негайно використані підприємством у звітному періоді; по-друге, під час здійснення оперативного аналізу широко використовується метод порівняння, а система показників обмежена періодом, в якому здійснюється ухвалення управлінських рішень. Недоліками оперативного аналізу є часткова точність та повнота аналізу, пов'язана з неповним інформаційним забезпеченням на момент його здійснення; неможливо виявити закономірності чи встановити тенденції розвитку того чи іншого явища за результатами оперативного аналізу. Але ці недоліки не знижують значення оперативного аналізу.

Як відомо, діяльність виробничих підприємств спрямована на підвищення ефективності господарської діяльності, яка характеризується показниками рентабельності. Але за результатами аналізу рентабельності продукції керівники підприємств та підрозділів отримують інформацію тільки про минулі періоди, коли вже неможливо

запобігти неефективним витратам та низькому рівню прибутку. Одним з основних факторів, що впливає на рентабельність продукції, є її собівартість. Завдяки підвищенню оперативності прийняття управлінських рішень підприємство має можливість визначати оптимальність показника собівартості. Саме повсякденний, тобто оперативний, аналіз витрат дає змогу уникнути непродуктивних, небажаних та нераціональних витрат.

На виробництві оперативний аналіз витрат здійснюють на підставі первинної документації бухгалтерського та оперативного обліку, а саме складають щоденні відомості (акти) розкрою, карти заміни матеріалів, додаткові вимоги на одержання матеріалів понад норми; маршрутні листки; додаткові наряди для нарахування заробітної плати у зв'язку з відхиленнями від нормальних умов, доплатні листки, відомості на оплату понаднормових робіт, акти про брак тощо.

Для оперативного управління собівартістю в цеху на виробничих ділянках проводять групування відхилень від норм і зміни норм за місцями виникнення, причинами й винуватцями. Групування проводяться щоденно, щодакно, щомісячно за елементами витрат та статтями калькуляції.

Терміни виявлення відхилень та прийняття необхідних управлінських рішень мають велике значення для оперативного аналізу. Чим раніше надходить повідомлення про відхилення, тим скоріше можна припинити перевитрату ресурсів. Для цього користуються сигнальними документами, які або дають дозвіл на такі відхилення перед початком роботи, або повідомляють про них після закінчення операції. У місцях виробництва для оперативного аналізу витрат на основі сигнальних документів складають відомість відхилень від норм, де зазначають причини й винуватців відхилень [5, с. 498–499].

З метою контролю витрат на виробництво фактичні значення витрат узагальнюють, визначають відхилення від планових показників собівартості та на підставі узагальненої інформації ухвалюють відповідні управлінські рішення, спрямовані на скорочення витрат підприємства. Такий аналіз забезпечує надійний контроль за собівартістю продукції, розробкою та впровадженням у виробництво необхідних організаційно-технічних заходів, що сприяють зниженню собівартості.

Досягнення оперативності, наукової обґрунтованості та об'єктивності управлінських рішень на підприємстві можливо лише за рахунок створення автоматизованої системи економічного аналізу. Одним з найважливіших напрямів автоматизації аналітичної роботи є удосконалення інформаційного забезпечення оперативного економічного аналізу за рахунок створення бази даних, яка складається з окремих баз, сформованих по підрозділах підприємства. У базі даних оперативного економічного аналізу слід виокремлювати дані внутрішньогосподарського оперативного аналізу. Необхідна інформація повинна враховувати взаємозв'язок ресурсів виробництва, технології, організації виробництва, праці і управління та результатів господарювання.

Висновки. Для вирішення задач, що стоять перед оперативним управлінням господарською діяльністю підприємства, найбільш доцільним є використання оперативного економічного аналізу. Оперативний аналіз є системою щоденного вивчення показників діяльності підприємства та його виробничих підрозділів з метою швидкого втручання в процес виробництва для забезпечення безперервної та ефективної роботи підприємства. Цей вид аналізу дає можливість оперативно обґрунтувати управлінські рішення, координувати виробництво, своєчасно

оцінювати ситуацію з формуванням собівартості, виявити недоліки в роботі, знайти внутрішньогосподарські резерви поліпшення використання виробничих ресурсів, оперативно усунути негативні тенденції.

Забезпечити ефективне здійснення оперативного економічного аналізу підприємства можливо завдяки раціональній організації його інформаційного забезпечення, використовуючи комп'ютеризовані аналітичні системи.

Список використаних джерел:

1. Заїка С.О. Оперативний аналіз виробничої діяльності підприємств АПК : [навчальний посібник] / С.О. Заїка, А.В. Півень. – Х. : Міськдрук, 2010. – 113 с.
2. Ковальчук Т.М. Оперативний економічний аналіз: стан, проблеми, перспективи / Т.М. Ковальчук // Проблеми формування ринкової економіки. – 2001. – Спец. вип. Проблеми трансформації бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту в системі міжнародних стандартів.
3. Організація і методика економічного аналізу : [навч. посіб.] / [Т.Д. Косова, П.М. Сухарев, Л.О. Ващенко та ін.]. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 351 с.
4. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : [навчальний посібник] / Г.В. Савицька. – К. : Знання, 2004. – 653 с.
5. Економічний аналіз : [навч. посібник] / [М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток] ; за ред. М.Г. Чумаченка. – К. : КНЕУ, 2001. – 540 с.

Аннотация. Статья посвящена исследованию теоретических, методических и организационных основ оперативного экономического анализа как функции управления в системе рыночных отношений деятельности предприятия. Раскрыта сущность оперативного экономического анализа, определены его особенности, преимущества и недостатки. Обоснована целесообразность создания автоматизированной системы экономического анализа для обеспечения эффективного оперативного управления деятельностью предприятия.

Ключевые слова: экономический анализ, оперативный экономический анализ, внутрихозяйственный оперативный анализ, организация оперативного экономического анализа, оперативное управление.

Summary. The article investigates the theoretical, methodological and organizational basis for operational economic analysis as management function within market relations of the enterprise. It is revealed the essence of operational economic analysis, defined special aspects, advantages and disadvantages. The expediency of creating an automated system of economic analysis to support effective operational management of the enterprise is proved.

Key words: economic analysis, operational economic analysis, internal economic operational analysis, organization of operational economic analysis, operational management.

Добрунік Т.П.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування в галузях економіки
Одеського національного економічного університету

Dobrunik T.P.

PhD in Economics, Associate Professor,
Assistant professor of accounting and taxation sectors of the economy
Odessa National University of Economics

СУЧАСНА ПРОБЛЕМАТИКА ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

SUSTAINABLE PROBLEMS OF ACCOUNTING FINANCIAL RESULTS OF ACTIVITY OF TRADING ENTERPRISES

Анотація. В роботі розглянуто науково-методичні підходи до формування фінансових результатів, визначено сутність фінансових результатів, їх види за класифікаційними ознаками та особливості обліку на торговельних підприємствах. Проведено узагальнення викладеної інформації, надано відповідні рекомендації щодо удосконалення аналітичного обліку доходів та фінансових результатів для підвищення ефективності управління продажами товарів.

Ключові слова: торговельне підприємство, основна діяльність, доходи, витрати, фінансовий результат, види фінансового результату, аналітичний облік, ефективність, управління.

Вступ та постановка проблеми. Сучасний етап розвитку більшості підприємств як національної економіки, так і торговельної галузі характеризується нестабільністю і значним ступенем ризику господарювання, що негативно позначається на показниках їх виробничо-господарської діяльності. Тому забезпечення їх ефективного соціально-економічного розвитку вимагає вирішення низки питань з обґрунтування відповідних заходів, які б дали їм змогу пристосуватись до наявних змін ринкового середовища та посилити свої позиції на ринку.

Ринкові взаємовідносини між суб'єктам господарювання торговельної галузі складні та багатогранні, і кожне підприємство, що функціонує в умовах гострої конкурентної боротьби, повинно організувати таку систему бухгалтерського обліку, яка забезпечить управління надійною, своєчасною, корисною інформацією про фінансово-господарську діяльність та допоможе приймати обґрунтовані фінансові та управлінські рішення, спрямовані на забезпечення економічної стійкості підприємств. Тому актуалізується проблема організації високоефективної системи обліково-аналітичного забезпечення формування доходів та фінансових результатів діяльності торговельного підприємства, яка буде сприяти надходженню та обробці якісної інформації для потреб управління і пошуку на цій основі способів підвищення і зміцнення прибутковості підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретико-методологічних основ формування та обліку фінансових результатів зробили провідні вітчизняні вчені, такі як М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Ю.А. Верига, С.Ф. Голов, А.Г. Загородній, О.О. Вороніна. Проблемні питання формування фінансових результатів торговельних підприємств, їх обліку розглядали у своїх працях такі науковці, як Н.О. Власова, О.А. Круглова, Л.В. Семерунь, Т.В. Андросова, С.В. Князь, Н.П. Ілюхіна.

Провідні вчені зробили вагомий внесок у розвиток обліку фінансових результатів, проте залишається чимало невідірваних питань, котрі потребують детального дослідження та надання пропозицій для практичної діяльності з урахуванням інформаційних потреб зовнішніх та внутрішніх користувачів облікової інформації.

дження та надання пропозицій для практичної діяльності з урахуванням інформаційних потреб зовнішніх та внутрішніх користувачів облікової інформації.

Метою роботи є розкриття особливостей формування та удосконалення обліку фінансових результатів торговельних підприємств для прийняття управлінських рішень та забезпечення ефективного розвитку суб'єктів підприємницької діяльності торговельної галузі.

Результати дослідження. Головною метою створення та подальшого розвитку будь-якого суб'єкта господарської діяльності незалежно від виду його діяльності чи форми власності є отримання кінцевого фінансового результату, який є узагальнюючим показником та віддзеркалює ефективність виробничо-господарської діяльності. Фінансовим результатом підприємницької діяльності у загальному розумінні може бути прибуток або збиток, отриманий господарюючим суб'єктом внаслідок своєї діяльності.

Визначаючи економічний аспект цієї категорії, О.О. Вороніна зазначає, що фінансові результати – це якісна характеристика фінансово-господарської діяльності підприємства, яка загалом характеризує результат економічних відносин підприємства та, зокрема, відображає значущість і сталість розвитку підприємства (з погляду отриманого доходу), впливовість на його фінансово-господарську діяльність чинників зовнішнього середовища (з погляду структури та обсягів витрат) і кількісно узагальнюється у вигляді прибутків (збитків), зміни власного капіталу, його окремих складових частин [1, с. 5].

Законодавство України визначає прибуток з точки зору механізму його формування. Відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати, а збиток – це перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати [2].

Податкове законодавство ототожнює поняття «фінансові результати» та «прибуток». Зокрема у ст. 134 Податкового кодексу України передбачено, що прибуток визначають

зменшення суми доходів звітної періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг і суму інших витрат звітного податкового періоду [3].

У визначенні сутності поняття «фінансові результати» як об'єкта обліку слід погодитись з позицією, що подана у праці [4], згідно з якою «фінансові результати являють собою бухгалтерську оцінку різниці між поточними доходами <...> та витратами <...> відповідно до нормативної бази складання фінансової звітності» [2, с. 25].

Фінансові результати діяльності підприємства відображають ефективність його господарювання відповідно до усіх напрямів його діяльності, а саме основної, іншої операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. Вони становлять основу економічного розвитку підприємства і зміцнення його фінансових відносин з партнерами.

Торгівля є однією з провідних галузей економічної діяльності сучасної України, найрозвинутішою формою підприємництва. Вона має суттєвий вплив на розвиток економіки України, доля у валовій доданій вартості за видами економічної діяльності складає 16–17%. Водночас діяльність суб'єктів підприємництва торгівлі характеризується високим показником збиткових підприємств (2013 р. – 32,8% від загальної кількості підприємств, що працюють у галузі; 2014 р. – 33,3%; 2015 р. – 23,9%; січень-березень 2016 р. – 26,9%) [5].

Основними проблемами, що погіршують економічний стан та стримують розвиток торговельних підприємств в Україні, є інфляція та заростання роздрібних цін, зниження платоспроможного попиту населення, збільшення витрат обігу, що негативно впливає на задоволення потреб споживачів у товарах та супроводжується зменшенням обсягів гуртового та роздрібного товарообігу, а також показників прибутковості. Згідно з даними Державного управління статистики з 2013 р. підприємства оптової та роздрібною торгівлі (включаючи ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів) зазнають значних збитків (табл. 1). Однією з причин такого стану є свідоме маніпулювання величиною фінансових результатів з метою ухилення від оподаткування, що призводить до викривлення інформації, яка надається зовнішнім та внутрішнім користувачам.

Збитковість підприємницького сектору основних галузей економіки, за винятком сільського господарства, пов'язується не лише з тими кризовими явищами, що спіткали Україну останніми роками, але й з недосконалістю системи управління фінансовим результатом, на яку впливають як зовнішні, так і внутрішні чинники.

Під час визначення фінансових результатів підприємства кожного з видів діяльності необхідно враховувати особливості їх формування, зумовлені специфікою того чи іншого виду діяльності. При цьому найбільш суттєву увагу приділяють фінансовому результату від основної діяльності підприємства, що є головною метою його створення, яка дає змогу підприємству отримати основну частку доходу.

Для торговельних підприємств основною діяльністю є операції, пов'язані з придбанням та реалізацією товарів.

Формування фінансових результатів на підприємствах оптової та роздрібною торгівлі має особливості, що впливають зі специфіки торговельної діяльності та порядку ціноутворення в оптовій і роздрібній торгівлі, з особливого порядку обліку доходів і витрат обігу.

Фінансовий результат від реалізації товарів у торгівлі визначають як різницю між цінами продажу без ПДВ (доходом від реалізації) та купівельними цінами (собівартістю) реалізованих товарів і витратами обігу. Ціни продажу, відповідно, мають встановлюватися в такому розмірі, щоб окупити витрати обігу і забезпечити певний рівень прибутку.

Для організації достовірної облікової інформації щодо формування фінансових результатів торговельних підприємств доцільним є розмежування їх видів за певними класифікаційними ознаками. На основі узагальнення наявних класифікацій виокремлено основні ознаки, за якими згруповано види фінансових результатів підприємств торгівлі, формування та відображення яких в обліку має свої особливості та відповідну методику зіставлення отриманих доходів та понесених витрат (рис. 1).

Класифікація фінансових результатів перш за все необхідна для прийняття відповідних рішень користувачами, а тому повинна мати групування за певними ознаками, які підвищать аналітичність отриманої інформації.

В умовах сьогодення однією з головних проблем обліку на багатьох торговельних підприємствах є низький рівень релевантності й оперативності інформації про доходи, витрати та фінансові результати, що необхідна керівнику підприємства для прийняття управлінських рішень.

Слід зазначити, що сучасні ринкові відносини висувають нові завдання щодо вирішення проблем обліку операцій із продажу товарів, особливо належного аналітичного забезпечення формування доходів та витрат як основних складових фінансового результату у системі управління ефективністю функціонування торговельних підприємств.

Діяльність торговельного підприємства вимагає розмежування облікових даних для внутрішніх і зовнішніх користувачів (насамперед, для складання звітності) та підвищення ефективності управління продажами товарів. Цього можна досягти шляхом удосконалення системи аналітичного обліку.

Облік доходів торговельних підприємств здійснюється відповідно до П(С) БО 15 «Дохід» [7] з використанням рахунків класу 7 «Доходи і результати діяльності», а саме на відокремленому рахунку 70 «Доходи від реалізації» із подальшим відкриттям субрахунків 702 «Доход від реалізації товарів» та 704 «Вирахування з доходу» згідно з Інструкцією про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку [8]. Собівартість реалізованих товарів визначається з урахуванням вимог П(С)БО 16 «Витрати» [9] та обліковується на субрахунку 902 «Собівартість реалізованих товарів».

Проте цієї інформації недостатньо для задоволення потреб користувачів облікової інформації різних рівнів

Таблиця 1

Динаміка зміни фінансового результату українських підприємств за видами економічної діяльності, млн. грн.

Види діяльності	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Сільське, лісове та рибне господарство	25 565,9	26 992,7	15 147,3	21 677,4	103 137,6
Промисловість	58 662,3	21 353,4	13 698,3	-166 414,0	-181 360,9
Будівництво	-3 845,8	-71,1	-5 126,6	-27 288,4	-25 074,1
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	21 591,5	9 608,0	-6 047,5	-128 134,8	-80 564,3

Джерело: [5]



Рис. 1. Класифікація видів фінансових результатів підприємств торгівлі

Джерело: систематизовано та доповнено автором на основі [6, с. 316–317]

управління, яким необхідно визначати та обліковувати доходи від реалізації товарів за окремими напрямками (формами) торговельної діяльності, групами та асортиментом товарів, а також категоріями покупців та каналами збуту товарів. Підприємство може самостійно розробляти додаткові субрахунки та аналітичні рахунки, виходячи зі специфіки діяльності, конкретних потреб, завдань управління і контролю. Отже, для деталізації інформації з відповідного виду діяльності торговельних підприємств доцільним є відкриття таких субрахунків: 70211 – для реєстрації доходів від торгівлі оптом (з вітчизняними покупцями); 70212 – для реєстрації доходів від торгівлі оптом (на експорт); 7022 – для реєстрації доходів від роздрібної торгівлі [10]. Відповідну деталізацію рахунків необхідно застосовувати і для відображення собівартості реалізованих товарів.

На підприємствах роздрібної торгівлі деталізацію рахунків обліку доходів від реалізації товарів варто здійснювати, максимально відображаючи інформаційну систему управління продажами товарів за методами активізації продажу товарів. Управлінські рішення щодо того, за допомогою яких методів продажу здійснювати торговельну діяльність, які методи активізації продажу при цьому застосовувати, які види дисконтних карток вводити, за яких умов їх видавати, які знижки надавати власникам дисконтних карток, проводити розпродаж шляхом уцінки чи запровадження знижок, мають базуватися на аналізі оперативної бухгалтерської інформації. За допомогою додаткових аналітичних субрахунків з'являється можливість виділити

з усього виторгу підприємства доходи від реалізації товарів із застосуванням різних методів активізації продажу, що дає змогу проводити поглиблений аналіз товарообігу та вирішувати питання доцільності застосування того чи іншого маркетингового інструмента [11, с. 62].

З метою деталізації інформації за методами активізації продажу товарів на підприємствах роздрібної торгівлі доречно ввести до рахунку 702 «Дохід від реалізації товарів» такі субрахунки:

- 7021 «Дохід від реалізації товарів»;
- 7022 «Дохід від реалізації товарів за дисконтними картками»;
- 7023 «Дохід від реалізації товарів зі знижками»;
- 7024 «Дохід від реалізації товарів у період розпродажу»;
- 7025 «Дохід від реалізації товарів за іншими заходами впливу на обсяги продажу товарів».

До рахунку 704 «Вирахування з доходу» необхідно ввести такі рахунки третього порядку:

- 7041 «Вирахування з доходу за товари, повернені покупцями»;
- 7042 «Сума знижок, наданих покупцям»;
- 7043 «Інші вирахування з доходу».

Застосування окремих субрахунків для відображення сум, що зменшують дохід підприємства, допоможе підвищити аналітичність даних для визначення їх впливу на фінансові результати. Зокрема, виділення окремих субрахунків для накопичення інформації щодо наданих знижок забезпечить керівників інформацією про загальний обсяг

наданих покупцям знижок та дасть змогу без додаткових вибірок мати дані для аналізу ефективності маркетингової та цінової політики підприємства.

Методика формування фінансових результатів передбачає зіставлення доходів та витрат підприємства у розрізі операційної фінансової та інвестиційної діяльності, а також відображення на відповідних субрахунках до рахунку 79 «Фінансові результати».

Величина фінансового результату визначає можливість подальшого розвитку підприємства і створює запас фінансової стійкості, який дає змогу підприємству оперативно реагувати на зміни у ринковій кон'юктурі.

Диверсифікація діяльності підприємства з метою пошуку додаткових джерел отримання прибутку зумовлює необхідність визначення фінансового результату не тільки в розрізі видів, передбачених діючою формою фінансової звітності «Звіту про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)», але й визначення результату основної діяльності структурного підрозділу підприємства.

Чітке розмежування результатів за видами діяльності має принципове значення для оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства. У цьому контексті для вітчизняних торговельних підприємств важливим є розмежування результатів їхньої операційної діяльності з виділенням результатів основної діяльності та результатів іншої операційної діяльності, оскільки основним джерелом отримання прибутку підприємств є реалізація товарів народного споживання.

Відповідно до моделі формування фінансових результатів постає потреба у розмежованому відображенні фінансових результатів в обліку. Для цього доцільним є введення відповідних аналітичних рахунків до рахунку 791 «Результат операційної діяльності»:

- 791.1 «Результат операційної (основної) діяльності»;
- 791.2 «Результат іншої операційної діяльності».

Таке відображення господарських операцій дасть змогу без додаткових трудових і часових затрат отримати інформацію стосовно результатів основної й іншої операційної діяльності, а також динаміки їх показників для забезпечення потреб ефективного управління.

Деталізація інформації з формування фінансових результатів основної діяльності спрямована на задоволення потреб користувачів облікової інформації різних рівнів управління, яким необхідно визначати та обліковувати собівартість, а також доходи від реалізації за місцями виникнення доходу (підрозділи), групами та асортиментом товарів, а також категоріями покупців. Отже, облік фінансового результату основної діяльності торговельних підприємств доцільно вести із використанням аналітичних субрахунків, запропонованих автором праці для виробничих підприємств [12, с. 11] з деталізацією такої інформації:

- аналітичний рахунок обліку фінансового результату за категоріями покупців;
- аналітичний рахунок обліку фінансового результату за місцями формування (виникнення) прибутку;
- аналітичний рахунок обліку фінансового результату за групами (асортиментом) товарів.

Деталізація субрахунку 791.1 «Результат основної операційної діяльності» за субрахунками першого, дру-

гого, третього та четвертого порядків дає можливість проводити поглиблений аналіз продажів, вирішувати питання доцільності роботи з тим чи іншим видом товару і, як наслідок цього, доцільності роботи з тим чи іншим поставальником. Аналітична інформація про результати основної діяльності корисна керівництву підприємства для оцінки ефективності її здійснення, а також для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Таким чином, аналітичну деталізацію інформації щодо продажу товарів для визначення фінансових результатів на торговельних підприємствах з урахуванням специфіки їх діяльності пропонується здійснювати за такими критеріями:

- 1) аналітичні рахунки за формою торгівлі (реалізація товарів в оптовій торгівлі; реалізація товарів в роздрібній торгівлі);
- 2) аналітичні рахунки (для підприємств оптової торгівлі) за категоріями покупців (реалізація товарів вітчизняним покупцям; реалізація товарів іноземним покупцям);
- 3) аналітичні рахунки за товарними групами (реалізація продовольчих товарів; реалізація непродовольчих товарів);
- 4) аналітичні рахунки (для підприємств роздрібно торгівлі) за методами активізації продажу товарів (реалізація товарів за дисконтними картками; реалізації товарів зі знижками; реалізації товарів у період розпродажу).

Отже, сучасна практика аналітичної деталізації обліку доходів і фінансових результатів діяльності торговельного підприємства з продажу товарів має забезпечувати можливість оперативного аналізу отриманих від продажу товарів доходів і бути зручною та надійною базою для прийняття ефективних рішень в управлінні продажами товарів. Розглядаючи управління продажами в умовах активізації ринкових відносин, необхідно зазначити, що ключовим завданням підприємств торгівлі на сучасному етапі стає орієнтація на споживача. Це означає, що будь-яке управлінське рішення щодо того, за допомогою яких методів продажу здійснювати торговельну діяльність, має базуватися на аналізі оперативної бухгалтерської інформації щодо формування доходів та фінансових результатів підприємства.

Висновки. Таким чином, узагальнення наявних науково-методичних основ обліку фінансових результатів торговельних підприємств з урахуванням особливостей їх діяльності дало змогу визначити основні проблемні аспекти та шляхи їх вирішення в контексті удосконалення аналітичного обліку формування доходів та фінансових результатів відповідно до потреб зацікавлених внутрішніх та зовнішніх користувачів облікової інформації.

Зазначені розрізи аналітичної інформації з урахуванням специфіки діяльності торговельних підприємств дадуть змогу в оперативному порядку отримати інформацію про обсяг товарообігу за різними формами торгівлі, товарними групами та методами активізації продажу товарів. Отже, удосконалення обліково-аналітичного забезпечення формування фінансових результатів торговельних підприємств в аспекті деталізації інформації щодо отриманих доходів є необхідним напрямом як в обліковій системі, так і в системі управління підприємства загалом, що створює сприятливі умови для підвищення їх прибутковості.

Список використаних джерел:

1. Вороніна О.О. Управління фінансовим результатом промислового підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.О. Вороніна. – Х., 2009. – 23 с.
2. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : затверджене Наказом МФУ України від 7 лютого 2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua

3. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Власова Н.О. Ефективність формування фінансових результатів підприємств роздрібної торгівлі : [монографія] / Н.О. Власова, І.Ю. Мелушова. – Х. : ХДУХТ, 2008. – 259 с.
5. Фінансові результати діяльності підприємств за видами економічної діяльності / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Круглова О.А. Моніторинг фінансових результатів торговельних підприємств: сутність і модель реалізації / О.А. Круглова, Л.В. Семерунь // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2013. – № 3 (59). – С. 313–319.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» : затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 р. № 290 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>
8. Інструкція «Про затвердження плану рахунків бухгалтерського обліку та Інструкції з його застосування» : Наказ МФУ від 30 листопада 1999 р. № 291 (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>
10. Проблеми обліку доходів та витрат торговельних підприємств / [С.В. Князь, В.П. Залуцький, Н.П. Яворська] // Ефективна економіка. – 2017. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5425>
11. Ілюхіна Н.П. Шляхи вдосконалення обліку доходів та витрат на торговельних підприємствах / Н.П. Ілюхіна // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип. 2. – С. 61–64. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2014_2_12
12. Скрипник М.Є. Облік і аналіз фінансових результатів в управлінні виробничим підприємством : автореф. дис. ... канд. екон. наук / М.Є. Скрипник. – К., 2014. – 23 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : eprints.kname.edu.ua/.../3/aref-SKRYPNYK-01-09-2014.do

Аннотация. В работе рассмотрены научно-методические подходы к формированию финансовых результатов, определена сущность финансовых результатов, их виды по классификационным признакам и особенности учета на торговых предприятиях. Проведено обобщение изложенной информации, предоставлены соответствующие рекомендации по усовершенствованию учета доходов и финансовых результатов для повышения эффективности управления продажами товаров.

Ключевые слова: торговое предприятие, основная деятельность, доходы, расходы, финансовый результат, виды финансового результата, аналитический учет, эффективность, управление.

Summary. In the work there have been consider the scientific and methodological approaches to the formation of financial results, the essence of financial results for the types of classification features and peculiarities of accounting in commercial enterprises. A generalization of the presented information and provided appropriate recommendations for improving the analytical accounting of revenues and financial results to improve sales management products.

Key words: trading enterprise, main activity, income, expenses, financial result, types of financial result, analytical account, efficiency, management.

Жуков В.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Zhukov V.V.
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of banking
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ПРИВАБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

METHODICAL APPROACHES TO THE EVALUATION OF THE ATTRACTIVENESS OF INVESTMENT PROJECTS

Анотація. У статті обґрунтовано методичні підходи до оцінки ефективності інвестиційних проектів в умовах трансформації економіки, оскільки відсутня цілісна система обґрунтування прийняття рішень. Запропоновано виділити кількісну і якісну оцінку ефективності інвестиційних проектів, а показники інвестиційної привабливості інвестиційних проектів повинні бути доповнені оцінкою його фінансового становища, аналізом методів і можливостей страхування інвестиційних ризиків і готовності керівництва підприємства забезпечити інвесторам загальноприйнятті у світі умови інвестування.

Ключові слова: інвестиційні проекти, амортизаційні відрахування, податки, невизначеність, чиста приведена вартість, внутрішня норма рентабельності, дисконтування, дисконтований термін окупності.

Вступ та постановка проблеми. В сучасних умовах фінансової нестабільності вітчизняної економіки виникла необхідність визначення підходів до оцінки ефективності інвестиційних проектів, що забезпечить подальший розвиток методів оцінки привабливості інвестиційних проектів з метою успішного та ефективного управління як рушійної сили успішного розвитку інвестиційної діяльності сучасних підприємств.

Прийняття і реалізація інвестиційних рішень базується на всебічному аналізі й оцінці ефективності конкретних інвестиційних проектів. Інвестиційний проект – це план або програма вкладень капіталу в реальні активи виробництва з метою одержання доходу. Для прийняття рішення про довгострокове вкладення капіталу інвестор повинен мати інформацію, яка підтверджує, що вкладені кошти можуть бути повністю відшкодовані, а прибуток від операції буде достатнім. Інвестиційний проект варто розглядати у вигляді інвестиційного циклу, тому що розробка і реалізація інвестиційного проекту проходять довгий шлях – від ідеї до готової продукції, а між моментом початку інвестування і моментом, коли проект почне приносити прибуток, існує деякий часовий лаг. Інвестувати кошти має сенс тільки в найбільш рентабельні проекти, тому важливою задачею проектного аналізу є встановлення цінності проекту, що визначається різницею між доходами і витратами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти та проблеми здійснення оцінки привабливості інвестиційних проектів в Україні досліджувались як у зарубіжній, так і у вітчизняній літературі. Серед провідних учених-економістів, які приділяли увагу цій проблемі, слід відзначити В. Беренса, Г. Бірманна, В.В. Ковалева, І.В. Липсица, А.Ф. Гойко, А.Я. Кузнєцова, А.А. Пересада, В.С. Рижикова, В.П. Савчук, У. Шарп та багатьох інших. При цьому у наукових працях згаданих вчених розглядаються питання фінансування окремих інвестиційних про-

ектів, однак у нинішніх ринкових умовах необхідно забезпечити подальше вивчення та обґрунтування методичних підходів до оцінки ефективності інвестиційних проектів з урахуванням такої схеми оцінки інвестиційних проектів: «загальна теорія очікуваної корисності – бізнес-планування – комплексний аналіз проектів», яка дає правильну орієнтацію під час прийняття чи відхилення інвестиційних проектів.

Метою роботи є обґрунтування напрямів удосконалення методики оцінки ефективності інвестиційних проектів, які б дали змогу об'єктивно визначити очікувану величину приведенного прибутку, терміну окупності та внутрішню норму рентабельності інвестицій з метою уникнення ризиків по проекту та нейтралізації їх негативного впливу на кінцеві результати інвестиційної діяльності.

Результати дослідження. Слід зазначити, що ефективність інвестиційних проектів має кількісну і якісну оцінку. Це залежить від цілей інвестора, що можуть виражатися, наприклад, в одержанні доходу, і тоді ефективність матиме кількісну визначеність. Під час одержання будь-якого іншого корисного для інвестора ефекту, наприклад, досягнення соціального, науково-технічного чи екологічного, що не завжди має кількісну визначеність, необхідна якісна оцінка.

Критерії і методи, використані в інвестиційному аналізі, досить повно розроблені в науковій літературі [1–12], основні з них представлені в табл. 1. При цьому слід зазначити, що цілісної системи обґрунтування прийняття рішень за реальними інвестиціями не існує.

Якщо розглядати реальні інвестиції, то виявляється багато істотних відмінностей. Наприклад, у загальному випадку неможливо побудувати функцію корисності показника прибутковості, тому що співвідношення корисності різних результатів залежатиме не стільки від власної прибутковості інвестицій у процентному вираженні, скільки від абсолютних значень вартісних показників.

Водночас під час формування портфеля цінних паперів достатньо прогнозувати зміну тільки фінансових складових ризику, а прибутковість (P) можна оцінити так:

$$P = \{IC_i, CF_k, n, r\}, \quad (1)$$

де IC_i – інвестиції в i -му році, $i = 1, 2, \dots, m$;

CF_k – приплив (відтік) коштів у k -му році, $k = 1, 2, \dots, n$;

n – тривалість проекту;

r – коефіцієнт дисконтування.

При цьому варто підкреслити, що застосування методів оцінки інвестиційних проектів припускає множинність прогнозних оцінок і розрахунків, що визначається як можливістю застосування низки критеріїв, так і доцільністю варіювання основними параметрами.

Наприклад, оцінюючи моделі фінансового забезпечення, варто виходити з ціни ресурсів, можливого сценарію одержання ресурсів, нормативно-правової регламентації тощо. Однак водночас необхідно вибрати один із найбільш оптимальних варіантів, виходячи з конкретних умов реалізації інвестиційного проекту.

Водночас, як показав аналіз відповідних літературних джерел [1–5; 8; 9], будь-який механізм фінансування ґрунтується на фінансовій моделі інвестиційного проекту, що побудована з урахуванням усіх факторів, які істотно впливають на дане підприємство. Така модель дає змогу не тільки прорахувати результати при заданих прогнозних параметрах і скласти прогнозні фінансові звіти, але й вибрати найбільш придатні інвестиційні схеми і джерела фінансування відповідно до встановлених критеріїв.

Фінансова модель інвестиційного проекту має дві складові: блок капітальних вкладень і блок фінансових потоків у ході реалізації проекту. Капітальні вкладення можуть здійснюватися не тільки в початковий період, але й протягом усього періоду проектування залежно від його масштабності і схеми фінансування. Під час розгляду реальних інвестицій необхідно прогнозувати як технічну, так і комерційну компоненти. Це пов'язано з тим, що

реальні інвестиційні проекти мають чітко виражені дискретні технічні і фінансові характеристики. Однак абсолютно очевидно, що прийняти остаточне рішення без прогнозування абсолютних вартісних показників неможливо.

Для вирішення останньої задачі необхідно, на думку автора, провести комплексні допроектні маркетингові дослідження. При цьому розробка методології обґрунтування прийняття інвестиційних рішень зумовлює необхідність взаємного ув'язування положень теорії очікуваної корисності, бізнес-планування (зокрема, маркетингових досліджень) і комплексного аналізу проектів.

Нині підхід очікуваної корисності можна вважати загальноприйнятим як у сучасних фінансах, так і в економічній теорії загалом [1–14].

Тоді задача в загальному вигляді полягає в побудові такої функції, що пов'язувала б можливі доходи і збитки з індексом корисності, що відбиває відношення особи, яка приймає рішення (ОПР), до цих можливостей, тобто ця функція потрібна для уявлення відношення ОПР до ризикованих результатів. Цінність такої функції полягає в тому, що вона може використовуватися в явному вигляді як орієнтир під час ухвалення рішення, що відповідає не тільки намірам інвестора, але й того, кому він передає своє право прийняття рішення.

Для визначення очікуваної корисності проекту може бути застосований такий алгоритм. На першому етапі визначають величину корисності кожного його результату за функцією корисності особи, яка приймає рішення. Потім виражений в одиницях корисності кожен результат збільшується на її імовірність. Результати розрахунків для кожного з проектів у сумі беруть для аналізу загальної очікуваної корисності проектів.

Корисність проектів – важливий показник для прийняття правильного рішення, тому що дає змогу врахувати індивідуальні переваги доходу і пов'язаного з ним ризику.

Водночас побудова функції корисності щодо капітало-містких реальних інвестиційних проектів має свої осо-

Таблиця 1

Зміст методів оцінки інвестиційних проектів

Метод оцінки інвестиційних проектів	Зміст методу
Методи оцінки в умовах визначеності	
Метод чистої приведеної вартості (NPV)	Дисконтування грошових потоків за ставкою, що відбиває очікуваний рівень позичкового відсотка на фінансовому ринку.
Метод визначення строку окупності інвестицій (PP)	Визначення тривалості періоду, протягом якого сума чистих доходів, дисконтованих на момент завершення інвестицій, дорівнює сумі інвестицій.
Метод оцінки внутрішньої норми прибутковості інвестицій (IRR)	Визначення ставки дисконтування, за якої чиста приведена вартість дорівнює нулю.
Метод оцінки індексу рентабельності (PI) і коефіцієнта ефективності інвестицій (ARR)	Оцінка відношення дисконтованого чистого доходу до стартових інвестицій (IP), оцінка відношення середньорічного прибутку до середнього значення інвестицій (ARR).
Методи оцінки в умовах невизначеності	
Метод кращого стану	Модифікація методу чистої поточної вартості для умов невизначеності. Застосовується ставка дисконтування з урахуванням виправлення на ризик.
Модель оцінки капітальних активів (CAPM). Теорія цін акцій	Оцінка можливостей прибутковості портфеля цінних паперів загалом. Обмеженням є те, що модель розрахована на один інвестиційний період, немає припущень щодо ризику і прибутковості з часом.
Арбітражна теорія оцінки	Не припускає оцінки ефективності інвестиційного портфеля в термінах середньої прибутковості – стандартного відхилення, а також допускає, що на прибутковість активів може впливати не єдиний фактор – ринковий ризик, а декілька (приріст промислового виробництва, приріст очікуваної інфляції, несподівана інфляція тощо).
Метод порівняння прибутковості проекту із середньозваженою вартістю капіталу фірми (WACC)	Інвестиційний проект приймається до виконання, якщо очікувана прибутковість більше дорівнює вартості капіталу фірми. Недолік полягає у тому, що він не враховує розходжень у рівнях ризику різних проектів.
Концепція стратегічної чистої поточної вартості (спрощений метод дисконтування)	Грошові потоки представляються у вигляді лінійної функції ставки прибутковості за ліквідними активами.

бливості. Як правило, для таких проектів застосовується колегіальне рішення. Звідси випливає, що сама функція корисності повинна мати узагальнений характер, наприклад, середньозважене значення функції корисності окремих учасників, які беруть участь у прийнятті інвестиційного рішення. Базою зважування може бути ступінь відповідальності менеджерів або частка їх фінансової участі в проекті.

Теорія очікуваної корисності дає змогу формалізувати процедуру виміру рівня ризику. Така процедура припускає, що та сама корисність буде привласнюватися даному результату незалежно від часу його появи. Однак коли коректування на ризик здійснюється інтуїтивно, то значення, що присвоюється результату, може коливатися в часі і від проекту до проекту. При цьому дуже мало ймовірно, щоб за допомогою якоїсь інтуїтивної процедури можна було б легко змодельовати досить складні розрахунки, необхідні для визначення очікуваної корисності аналізованих проектів [2; 7; 9; 13]. Отже, побудова функцій очікуваної корисності дає змогу формалізувати процедуру обґрунтування прийняття інвестиційних рішень. При цьому, як уже зазначалося вище, сама функція повинна носити обґрунтований характер.

Базою побудови функції очікуваної корисності може бути бізнес-планування, що на стадіях техніко-економічного обґрунтування описує передумови, умови, конкретну програму дії і визначає фінансово-економічні умови і можливі результати реалізації проекту.

Структура бізнес-плану не є жорстко регламентованою, при цьому схеми і розділи бізнес-плану, які використовуються в українській і зарубіжній практиці, фактично однакові і можуть розрізнятися тільки за формою подання і розташування частин.

Із загальноприйнятих у бізнес-плані розділів щодо прогнозування узагальнених економічних показників реалізації проекту найбільше значення має план маркетингу. У даному розділі дається оцінка ринкових можливостей підприємства. Обсяг збуту продукції з погляду прогнозування є найбільш важливим і складним, оскільки аналіз наявного ринку і політика формування рівня і структури попиту на продукцію визначають результати реалізації інвестиційного проекту. Результати маркетингових досліджень є також базою для розробки довгострокової стратегії і тактики підприємства і визначають його потреби в ресурсах [5; 7; 8; 9; 11].

План маркетингу – єдине джерело інформації про комерційні результати проекту, тому що без прогнозних обсягів реалізації продукції і можливих ринкових цін практично неможливо зробити висновок про обґрунтованість інвестиційних рішень. Виторг є основним результатом показником, на основі якого можуть бути реалізовані різні схеми оцінки ефективності інвестицій.

Третім елементом процедури обґрунтування прийняття інвестиційних рішень є комплексний аналіз проектів, що доцільно проводити на основі коефіцієнтів, які характеризують інвестиційну привабливість проектів.

Першорядним завданням під час оцінювання інвестиційної привабливості проектів є визначення критеріїв доцільності капіталовкладень. Аналіз літератури [1–14] дав змогу виділити близько 50 коефіцієнтів для оцінки діяльності підприємства, оцінки структури капіталу тощо. На стадії обґрунтування прийняття інвестиційних рішень через практичну відсутність вихідної інформації не вдається розрахувати окремі групи коефіцієнтів, однак на даному етапі досить виділити певну групу, що дасть змогу оцінити узагальнюючі характеристики аналізованих проектів.

З цієї метою, на нашу думку, варто виділити три групи показників, які характеризують:

- 1) ефективність капітальних вкладень;
- 2) ефективність використання акціонерного капіталу;
- 3) прибутковість капітальних вкладень.

Під час розрахунку критеріїв оцінки ефективності капітальних вкладень, наприклад, у російських умовах, основним варіантом для проектів, у яких передбачається створення об'єктів з великим терміном служби (істотно перевищує розрахунковий період), є варіант розрахунку критеріїв для позикового капіталу з урахуванням амортизаційних відрахувань у потоці доходів і без обліку ліквідної вартості устаткування.

Для проектів, у яких передбачається тільки заміна устаткування з терміном служби, близьким до тривалості розрахункового періоду (а це є окремим випадком), критерії визначаються для усіх витрачених засобів (позикових, власних) з урахуванням амортизаційних відрахувань і ліквідної вартості устаткування.

Водночас, поділяючи загалом точку зору автора [8; 9], вважаємо за необхідне зробити низку уточнень.

1) Варіант розрахунку критеріїв для позикового капіталу обумовлений самою специфікою української економіки, оскільки існує дуже мало фірм, що мають власні фінансові ресурси, ціна яких порівняно з ринковою ціною кредитів істотно нижча. Така ціна може бути визначена втраченою вигодою від можливого альтернативного розміщення капіталу. Але, оскільки для умов реального інвестування втрачена вигода важко визначається, власні ресурси можна до певної межі вважати дешевими, тобто більшість підприємств, залучаючи для реалізації інвестиційних проектів акціонерний капітал, повинна розглядати його як позиковий з потоком дивідендів.

2) Аналіз ефективності капітальних вкладень з урахуванням позикового капіталу повинен вироблятися за більш обґрунтованих вихідних умов.

Необхідно враховувати, що зниження середньозваженої вартості капіталу позитивно відбивається на ефективності прийнятого до використання інвестиційного проекту.

При цьому дисконтований потік витрат позикового капіталу по кроках розрахункового періоду визначається наростаючим підсумком [1; 2; 3; 5; 9]:

$$Z_t = \sum_{i=1}^{T_p} \frac{K_t}{(1+r)^i}, \quad (2)$$

де K_t – сума позикових коштів, залучених на початку t -го періоду;

t – період (крок) дисконтування;

r – ставка дисконтування;

T_p – загальний період реалізації проекту (під T_p у загальному вигляді розуміють період до початку експлуатації об'єкта).

Однак варто мати на увазі, що і під час експлуатації можливі витрати капітального характеру, які також необхідно враховувати.

Дисконтований потік доходів визначається так [1; 5; 9]:

$$P_t = \sum_{i=1}^{T_{\text{ек}}} \frac{P_t + A_t}{(1+r)^i}, \quad (3)$$

де P_t – сума чистого прибутку за t -ий період;

A_t – амортизаційні відрахування за t -ий період;

$T_{\text{ек}}$ – термін служби об'єкта.

Необхідно враховувати, що ставки дисконтування для формул (2) і (3) будуть різними з тієї причини, що витрати, як правило, здійснюються на початку періоду, а результати враховуються наприкінці. При допущенні, що доходи будуть отримані рівномірно за період t , необхідно

застосовувати відповідні методи дисконтування, наприклад, безупинне чи на середину періоду. Тому з урахуванням (2) і (3) чистий дисконтований дохід можна визначити на основі вираження [1; 5; 9]:

$$NPV_t = P_t - Z_t. \quad (4)$$

Індекс прибутковості чи показник абсолютної ефективності визначається так [1; 5; 9]:

$$PI_t = \frac{P_t}{Z_t}. \quad (5)$$

Строк окупності капітальних вкладень розраховується із співвідношення [1; 5; 9]:

$$PB = (t-1) + \frac{I - PI_t}{PI_t - PI_{t-1}}. \quad (6)$$

Відносно самостійним показником першої групи є запас фінансової стійкості, що визначається відношенням нерозподіленого прибутку до валового прибутку від продажу. Він характеризує здатність підприємства залучати кошти акціонерів для розвитку виробництва.

Переважаюча частина показників другої групи, які застосовують в економічній практиці для аналізу ефективності використання акціонерного капіталу, призначена для оцінки діючих підприємств. Для обґрунтування інвестиційних рішень рекомендується використовувати такі критерії [1; 5; 9]:

1) дивіденди (у відсотках), що можуть бути за весь розрахунковий період з урахуванням періоду будівництва;

2) відносна зміна вартості акціонерного капіталу за ступенем кредитної заборгованості.

Крім цього, дуже важливим питанням під час оцінювання інвестиційної привабливості проекту є проблема оптимального співвідношення акціонерного і позикового капіталу, необхідного для реалізації проекту.

Це співвідношення витрат об'єктивно обумовлено техніко-економічними характеристиками проекту і сценарієм капіталовкладень. Зменшення частки акціонерного капіталу автоматично приводить до зовнішнього запозичення. При цьому слід зазначити, що в умовах російської економіки вартість акціонерного капіталу є порівняною з вартістю кредитів, а акціонери, як правило, неохоче йдуть на реінвестування дивідендів.

При цьому оцінка відносної зміни вартості акціонерного капіталу (C_a) визначається за формулою [1; 5; 9]:

$$C_a = \frac{S_a - Z_b}{AK}, \quad (7)$$

де S_a – сума активів;

Z_b – сума зовнішніх зобов'язань;

AK – сума акціонерного капіталу.

Третя група показників, які застосовуються для оцінки прибутковості капітальних вкладень, включає 17 коефіцієнтів. У джерелах [1; 3; 5; 9] відзначається, що набір локальних показників може варіюватися залежно від галузі, цілей проекту та інших факторів. При цьому найчастіше застосовуються чотири основні показники:

1) прибутковість капіталу;

2) валова маржа;

3) рентабельність;

4) фондвіддача.

Прибутковість капіталу визначається відношенням чистого прибутку до суми активів, виражених у відсотках.

Валова маржа визначається відношенням вартості реалізованої продукції (за винятком собівартості і податку на додану вартість) до вартості реалізованої продукції. Цей показник дає змогу визначити величину прибутку на покриття обов'язкових платежів, простежити взаємодію таких ринкових факторів, як ціна, обсяг виробництва, попит, і виражається, як правило, у відсотках.

Рентабельність реалізованої продукції визначається відношенням чистого прибутку до вартості реалізованої продукції і характеризує величину чистого доходу, отриманого підприємством на одиницю реалізованої продукції.

Фондвіддача (або коефіцієнт оборотності активів) визначається відношенням вартості реалізованої продукції до ціни активів і показує, наскільки ефективно використовуються активи для збільшення продажу, тобто скільки разів за звітний період відбувся оборот активів в реалізації продукції. При цьому чим більше оборотів, тим краще використовуються активи.

Водночас система обґрунтування прийняття інвестиційних рішень, на думку автора, повинна бути доповнена розглядом методів ранжування інвестиційних проектів.

Ранжування необхідно в двох ситуаціях: коли здійснюється вибір між взаємовиключними методами досягнення мети інвестування; у разі обмеження коштів для досягнення цієї мети.

Слід зазначити, що критерії, необхідні під час оцінювання проектів, розрізняються залежно від ситуації, у якій знаходиться підприємство, а також від його галузевої приналежності. Звідси впливає неможливість одержання вичерпного універсального набору критеріїв ранжування.

Найбільш докладні переліки критеріїв, що враховуються під час ранжування проектів, представлені в роботах [1; 2; 3; 5] та виділяють шість груп критеріїв:

- 1) цілі корпорації, стратегія, політика і цінності;
- 2) ринкові критерії;
- 3) науково-технічні критерії;
- 4) фінансові критерії;
- 5) виробничі критерії;
- 6) зовнішні й екологічні критерії.

Найбільш простим методом є складання переліку всіх критеріїв, які необхідно врахувати під час оцінювання інвестиційних проектів. Однак його недолік полягає в тому, що критерії не мають відповідної оцінки, тобто вагомому значення.

Другий метод ранжування – це так званий профіль проекту, де кожен із критеріїв має стандартну оцінку. Під час складання профілю необхідно здійснити кількісний аналіз проекту за кожним критерієм і порівняти результати аналізу з деяким еталонним значенням. Недолік методу полягає у відсутності чітких підходів до формальної оцінки вагомому значення кожного з розглянутих факторів.

Третій метод припускає створення системи бальної оцінки якостей проекту, у якій окремим критерієм присвоюється бал відповідно до їх важливості. Проект оцінюється за сумою балів, що і розглядається як ранг пріоритетності проекту. Цей метод не позбавлений суб'єктивності під час визначення ваги й оцінки факторів.

Зазначимо, що існує багато інших методів оцінки, але більшість з них базується на невеликій кількості оцінюваних факторів, що не забезпечує повноти оцінки і не рятує від відомої невизначеності [5; 7; 8; 9].

Як зазначалося вище, ранжування інвестиційних проектів здійснюється під час вибору між взаємовиключними методами досягнення мети за обмеженості коштів. Пояснимо, що під взаємовиключними інвестиціями ми розуміємо альтернативні способи досягнення однієї і тієї ж мети використання обмежених ресурсів, крім фінансів. Однак саме обмеженість фінансових ресурсів найбільшою мірою характерна для умов української економіки.

Під обмеженням коштів розуміємо обмеженість фінансових ресурсів, що вимагає від підприємства раці-

онування капіталу, тобто розвитку в умовах обмеження обсягу доступних інвестицій, коли доводиться відмовлятися навіть від проектів, що мають позитивну чисту поточну вартість.

Розрізняють три можливі випадки обмеження фінансових ресурсів, що впливають на методи ранжування проектів:

- 1) короткостроковий дефіцит;
- 2) довгостроковий дефіцит;
- 3) абсолютне обмеження фінансових ресурсів.

За короткострокового дефіциту фінансових ресурсів передбачається, що кошти, не інвестовані фірмою в рамках розглянутого набору інвестиційних проектів, можна вкласти в іншу сферу з прибутковістю, не нижчою за вартість капіталу самої фірми.

У цьому випадку ранжування може здійснюватися на підставі загальної величини вигоди, що одержить підприємство наприкінці періоду раціонування капіталу за рахунок використання всіх інвестиційних ресурсів, які воно мало (W_c) [1; 2; 4; 8]:

$$W_c = (I_t - I_i) \times (1+r) + \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}, \quad (8)$$

де I_t – загальна сума інвестиційних ресурсів, якими володіє підприємство;

I_i – сума інвестицій, спрямованих на фінансування власних проектів підприємства;

r – вартість інвестиційних ресурсів, якими володіє підприємство;

CF_t – грошові надходження за власними проектами підприємства, профінансованими за рахунок інвестиційних ресурсів, які воно мало (I_i);

n – число років, протягом яких підприємство матиме грошові надходження з власних проектів, профінансованих за рахунок інвестиційних ресурсів, які воно мало.

Більш складною проблемою є ранжування інвестиційних проектів в умовах довгострокового дефіциту фінансових ресурсів, за яким необхідно прогнозувати можливу прибутковість розміщення вільних фінансових ресурсів на ринку капіталу в значно більшому тимчасовому інтервалі, ніж один рік.

Загальна величина вигоди, отримана підприємством протягом раціонування капіталу в умовах довгострокового дефіциту ресурсу (W'_c), складе [1; 2]:

$$W'_c = \sum_{t=1}^c CF_t (1+R_t)^{c-t} + \sum_{t=c+1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^{t-c}} - I_i (1+R_t)^c, \quad (9)$$

де CF_t – грошові надходження в році t ;

c – число періодів часу (років), протягом яких підприємство може стикатися з раціонуванням капіталу;

n – число тимчасових періодів (років) до кінця терміну реалізації інвестицій;

R_t, R_i – рівень прибутковості, за яким кошти, що є в розпорядженні фірми, відповідно у початковому році періоду раціонування капіталу й у рік t можуть бути реінвестовані на термін, що залишився до кінця цього періоду;

r – вартість капіталу (або мінімально прийнятний рівень прибутковості його інвестування);

I_i – первісні інвестиції.

Застосовуючи цей метод, не можна однозначно визначити переваги набору інвестиційних проектів у тому випадку, коли їх більше, ніж два. Абсолютно очевидно, що в цих умовах необхідний більш глибокий аналіз, заснований на використанні стандартних загальноприйнятих показників – NPV, IRR, PI тощо.

Абсолютне обмеження коштів має місце тоді, коли в будь-який період часу підприємство або не має доступу до більших, ніж установлена межа, фондів незалежно від

ставок відсотка, які воно готове сплатити, або не бажає інвестувати більше деякого визначеного обсягу коштів.

З цього випливає, що реалізація даного проекту приведе до відмови від доходу за іншим проектом з більшим доходом, ніж ринкова ставка відсотка. У цьому випадку альтернативна вартість капіталу, вкладеного в будь-який конкретний проект, буде вищою від ринкової ставки відсотка, а існування проміжних потоків коштів може дати змогу інвестувати під більший відсоток, ніж ринкова вартість фондів.

У разі абсолютного обмеження коштів показник IRR останнього прийнятого до виконання проекту може давати лише наближене значення альтернативної прибутковості, тому що фактична альтернативна прибутковість є втраченою вигодою в результаті прийняття заключного проекту. При цьому слід зазначити, що вирішення проблеми прогнозування зміни ставки прибутковості в часі ускладнюється додатковим обмеженням – неможливістю орієнтуватися на рівень прибутковості альтернативного розміщення капіталу на вільному конкурентному ринку.

Частіше як критерії ранжування використовуються показники NPV зі ставкою дисконтування, скоректованої на значення ризику, і показник IRR.

Однак труднощі ранжування полягають у тому, що два методи оцінки можуть дати різну пріоритетність розглянутих проектів. Метод внутрішньої норми прибутку ранжує проекти, починаючи з того, де цей показник найвищий, а метод чистої дисконтованої вартості – відповідно до зростання чистої дисконтованої вартості, розрахованої за даної ставки дисконту.

Ранжування за останнім методом може залежати від використаної ставки дисконту, тому що деякі проекти можуть виявитися кращими за низьких ставок, а інші – за високих. При цьому розходження в оцінці не визначаються вихідними чи даними кваліфікацією аналітика, а обумовлені внутрішніми суперечностями самих критеріїв, протиріччя і порівняльна характеристика яких аналізуються в роботах [1; 3; 6; 7; 13].

Раніше зазначалося, що розходження в результатах оцінки за методом NPV і IRR обумовлені тим, що ставка дисконту, яку використовують під час визначення чистої приведеної вартості, вище оцінює більш пізні потоки коштів, ніж це відбувається під час застосування показника внутрішньої норми прибутку.

Якщо прийняти за основний критерій мети інвестування зростання доходів акціонерів (чи курсової ціни акцій), то виникає необхідність у розробці спеціальних підходів до ранжування проектів.

На думку автора, оцінка впливу обсягу і сценаріїв реінвестування на зростання курсової ціни акцій можна приймати як базу ранжування інвестиційних проектів. Вона ґрунтується на припущенні, що будь-який позитивний чистий потік коштів, який буде одержаний у процесі реалізації проекту, може бути реінвестований відповідно до методу чистої дисконтованої вартості за ставкою відсотка, еквівалентного застосовуваному коефіцієнту дисконтування.

Але необхідно мати на увазі, що як сама процедура реінвестування, так і сценарії грошових потоків багато в чому визначаються техніко-технологічними характеристиками проекту, прогнозними потребами в ресурсах тощо. В основі цього методу ранжування лежить оптимізація набору проектів за критерієм і здатністю забезпечити максимальний доход інвесторів. Метод реалізується на практиці в такий спосіб. Розробляються оптимальні сценарії нагромадження коштів від проекту до деякої кінцевої дати з подальшим визначенням дисконтованої вартості цього обсягу коштів. Це допускається і тоді, коли підприємство

не використовує власні фонди, а фінансує проект із позикових коштів. При цьому підприємство може використовувати проміжні потоки коштів для погашення позик, якими фінансувалися. Цей вид ранжування дає можливість оцінювати проект за показниками NVP чи IRR. Слід зазначити, що застосування методу IRR припускає, що всі номінальні доходи від проекту можуть принести додатковий дохід, який дорівнюватиме внутрішній нормі прибутку від проекту, і встановлення такої ставки дисконтування інвестиційних витрат за проектом будуть рівні.

Висновки. Отже, використання методу внутрішньофірмової норми прибутку для ранжування проектів тотально припущенню, що будь-які проміжні потоки коштів від проекту будуть реінвестовані за відсоток, який дорівнюватиме внутрішньофірмовій нормі прибутку проекту, тоді як метод чистої дисконтованої вартості припускає, що ці потоки принесуть відсоток, який дорівнюватиме ставці дисконту.

Наявність проміжних потоків коштів ще не означає, що може бути прийнятий будь-який додатковий проект, який приносить дохід, що перевищує ринкову ставку відсотка. Їх використання означає, що підприємство може фінансувати такі проекти без запозичення на ринку, тому

в умовах ринку капіталів проміжні потоки при реінвестуванні принесуть дохід за поточною ставкою відсотка.

Таким чином, метод IRR дає правильну орієнтацію під час прийняття чи відхилення інвестиційних проектів, тому що він використовується з оцінкою, альтернативною вартості фондів, однак альтернативна вартість фондів не входить у розрахунок відповідно до методу IRR, коли він застосовується для ранжування проектів. Отже, вибір між взаємовиключними проектами здійснюється тільки шляхом порівняння їх внутрішньої норми прибутку, що узгоджується з висновками, наведеними в [7–11], де розглядаються проблеми ранжування інвестиційних проектів.

Підсумовуючи вищесказане, слід зазначити, що формування системи обґрунтування прийняття реальних інвестиційних рішень вимагає подальших досліджень. Таким чином, запропонована у статті схема оцінки інвестиційних проектів «загальна теорія очікуваної корисності – бізнес-планування – комплексний аналіз проектів», на нашу думку, є виправданою. Така схема дає змогу встановити логічний зв'язок між очікуваними результатами і відношенням до ризику, одержати прогнозовані характеристики інвестиційних проектів і на цій основі виконати порівняльний аналіз привабливості проектів.

Список використаних джерел:

1. Беренс В. Руководство по оценке эффективности инвестиций / В. Беренс, П. Хавранек ; пер. с англ. – М. : АОЗТ «Интерэксперт», «ИНФРА-М», 1995. – 528 с.
2. Бирман Г. Экономический анализ инвестиционных проектов / Г. Бирман, С. Шмидт ; пер. с англ., ред. Л.П. Белых. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 631 с.
3. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов / В.В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 144 с.
4. Липсиц И.В. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа : [учебно-справочное пособие] / И.В. Липсиц, В.В. Косов. – М. : БЕК, 1997. – 353 с.
5. Инвестиции / [У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли] ; пер. с англ. – М. : ИНФРА, 2001. – 1028 с.
6. Гойко А.Ф. Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрямки їх реалізації / А.Ф. Гойко. – К. : ВІРА-Р, 1999. – 320 с.
7. Кузнєцова А.Я. Фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності : [монографія] / А.Я. Кузнєцова. – Львів : Львів. банків. ін-т НБУ, 2005. – 320 с.
8. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом / А.А. Пересада. – К. : Лібра, 2002. – 472 с.
9. Проектне фінансування : [підручник] / [А.А. Пересада, Т.В. Майорова, О.О. Ляхова]. – К. : КНЕУ, 2005. – 736 с.
10. Проектний аналіз : [навч. посібник] / [В.С. Рижиков, М.М. Яковенко, О.В. Латишева та ін.] ; за ред. В.С. Рижикова. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 384 с.
11. Рябих Д.А. Процедури оцінки інвестиційних проектів при проектному фінансуванні / Д.А. Рябих // Фінансовий ринок України. – 2008. – № 9. – С. 173–183.
12. Сатир Л.М. Методичні підходи до оцінки інвестиційної діяльності підприємства / Л.М. Сатир // Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. – № 3 (13). – С. 82–86.
13. Соболев В.М. Оцінка економічної ефективності альтернативних інвестиційних проектів у сучасних умовах / В.М. Соболев // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. – 2008. – № 120. – С. 152–157.
14. Куклік К.А. Проектне фінансування як фактор сприяння розвитку підприємств через реалізацію інвестиційних проектів / К.А. Куклік // Наукові праці. – 2011. – № 39. – С. 66–70.

Аннотация. В статье обоснованы методологические подходы к оценке инвестиционных проектов в условиях трансформации экономики, поскольку отсутствует целостная система обоснования принятия решений. Предложено выбрать количественную и качественную оценку эффективности инвестиционных проектов, а показатели инвестиционной привлекательности инвестиционных проектов должны быть дополнены оценкой его финансового состояния, анализом методов и возможностей страхования инвестиционных рисков и готовности руководства предприятия обеспечить инвесторов общепринятые в мире условия инвестирования.

Ключевые слова: инвестиционные проекты, амортизационные отчисления, налоги, неопределенность, чистая приведенная стоимость, внутренняя норма доходности, дисконтирование, дисконтированный срок окупаемости.

Summary. The article substantiates methodological approaches to evaluation of investment projects in the face of economic transformation, since it lacks a holistic system study of decision-making. Prompted to select a numerical and qualitative assessment of the effectiveness of investment projects, and indicators of investment attractiveness of the investment projects must be accompanied by an assessment of its financial position, analysis methods and opportunities insurance investment risks and Preparedness Guide enterprises to provide investors the world's generally accepted conditions, assessment of opportunities for effective development of investment funds.

Key words: investment projects, depreciation charges, taxes, uncertainty, net present value, internal rate of profitability, discounting, discount payback.

Жученко А.М.

кандидат економічних наук, докторант
Черкаського державного технологічного університету

Zhuchenko A.M.

PhD in economics, PhD student
Cherkasy State Technological University

УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ СТИМУЛЮВАННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

MANAGERIAL ASPECTS OF PROMOTING SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE REGION

Анотація. У статті розкрито стимулювання стійкого розвитку регіону як функцію менеджменту – мотивацію. Визначено стимулювання соціо-еколого-економічної мезосистеми за допомогою механізму формування мотивації з метою активації соціально-економічного росту регіону. Вдала трансформація провідних теорій мотивації дає змогу зробити концепцію стимулювання стійкого розвитку регіонів, згідно з якою кожна регіональна система характеризується сукупністю потреб, які необхідно задовольняти.

Ключові слова: стійкий розвиток, регіональна система, мотивація, потреби, стимулювання.

Вступ та постановка проблеми. Перш ніж досягти стабільного функціонування регіону, регіональні системи повинні досягнути рівноваги, гармонії, збалансування, стабільності, конкурентоспроможності та безпеки. Заходи щодо досягнення динамічної рівноваги будуть в подальшому визначати низку комплексних ознак. Залишається тільки невизначеним стимулювання соціо-еколого-економічної мезосистеми за допомогою механізму формування мотивації з метою активації соціально-економічного зростання регіону. Мотивація досить часто виникає як усвідомлене прагнення реалізації поставленої мети. У зв'язку з цим постає потреба у детальному визначенні основних характеристик стимулювання регіонального розвитку і функцій менеджменту в даному процесі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням проблем теорії управління займаються багато науковців. Так, питання управління економікою регіону розглядають такі вчені, як, зокрема, Г.В. Воронкова, О.В. Гладкий, Є.Г. Карташов, К.М. Леміш, Л.Г. Мельник, Т.І. Шпарага, праці яких мають теоретичну та практичну значимість.

Однак сьогодні проблема створення адаптивної та стійкої системи управління стійким розвитком регіону залишається недостатньо розглянутою з регіональної спільноти. Це визначено як об'єктивними зовнішніми і внутрішніми факторами, так і недоліками в самій системі управління.

Метою роботи є теоретичні аспекти стимулювання як функції менеджменту в контексті стійкого розвитку регіону.

Результати дослідження. Коли йдеться про стимулювання регіональних систем для досягнення рівноваги в короткостроковому періоді і стійкого розвитку в довгостроковому, перш за все під цим розуміється створення внутрішньої мотивації розвитку регіону, тобто активації прагнення регіональної системи досягти стійкого розвитку. Мотивування може виникати під час зовнішнього впливу на внутрішні процеси і явища, які характерні для тих чи інших регіонів. Але мотивація досить часто виникає як прагнення до досягнення поставленої мети.

Ваговими в цьому випадку є поняття «мотивація», а також пов'язані з ним поняття. В широкому розумінні мотивування означає процес спонукання себе та інших до ефективної діяльності і досягнення поставленої мети перед кожним працівником і організацією загалом, а також це різновид управлінської діяльності, яка забезпе-

чує процес спонукання себе та підлеглих робітників до діяльності, спрямованої на виконання мети, особистих цілей і цілей організації [1].

В контексті стійкого регіонального розвитку мотивація буде процесом активізації внутрішніх регіональних спонукань (прагнень), спрямованих на досягнення стійкого розвитку регіону.

Мотивація базується на таких двох категоріях, як потреби і винагорода. Згідно з теорією мотивації потреби бувають первинними (фізіологічними) та вторинними (психологічними). Для регіону потребами будуть основні необхідності в різних сферах життєдіяльності регіональної соціально-економічної системи: економічні, екологічні та соціальні. В межах регіону діють індивідуальні (потреби конкретної особи – індивіду), групові (потреби конкретних груп), колективні (загальні організації, коло бізнесу), особисті (потреби влади). Потреби регіону – це набір інтересів (соціальних, екологічних, економічних) регіональної системи, які спонукають господарюючі суб'єкти до діяльності.

Система потреб суспільства відіграє виключно важливу роль в природокористуванні і залежно від орієнтації відносно об'єктивних законів біосфери визначає ступінь погодження і гармонізації суспільства в природі. Саме зростаючі потреби суспільства все більше суперечать потенціальним можливостям природного середовища. Це виявляється на регіональному рівні: навколишнє середовище регіональних систем виходить зі стану стійкості, віддаляючись від стану екологічної рівноваги регіону. Тому потреби регіону повинні бути чіткими, конкретизованими, реальними та несуперечливими.

Винагорода, згідно з теорією мотивації, – це те, що людина вважає цінним для себе або все те, що може спонукати людину до дій. Винагороди бувають внутрішніми (власна праця, зміст трудового процесу тощо) та зовнішніми (заробітна плата, просування по службовій ієрархії тощо). Це стосується класичної теорії мотивації. В контексті регіонального стійкого розвитку нагородою буде отримання соціальних, економічних і екологічних благ для суб'єктів господарювання регіону.

Інтереси регіону формуються його потребами, і навпаки. Коли інтерес є домінуючим і спонукає до дій, він стає потребою регіону. Виходячи з позиції філософії, можна сказати, що інтерес – це «власне людині відно-

шення, що виражає позитивний або негативний напрям активності, діяльності, використання або створення шляхів, засобів, способів, норм, соціальних інститутів, здібних задовольняти людські потреби» [2, с. 460].

Визначена потреба може бути задоволена різними способами, засобами. Необхідно пам'ятати, що інтерес регіону – це інтерес господарюючих структур, які діють в регіоні, а також інтерес його керівництва. Таке розуміння інтересу дає змогу розглядати регіон з різних позицій і здійснює дію на нього заради досягнення стійкого розвитку. На інтерес діють стимули та мотиви. В контексті стійкого розвитку мотив є внутрішнім каталізатором (та імпульсом) діяльності господарюючої структури. Мотив регіону передбачає бажання, що впливає на внутрішні можливості регіональної системи для досягнення стійкого розвитку регіону. Мотив відрізняється від стимулу, хоча природа їх виникнення спільна, оскільки вони виходять з причин.

На нашу думку, стимул виступає зовнішнім каталізатором розвитку регіональної системи, спрямованим на досягнення динамічної рівноваги регіону, а потім і його стійкого розвитку. Регіональна система не може існувати без стимулів розвитку, вона залежить від них. Особливо ця залежність посилюється на етапі погіршення ситуації в одній або одночасно декількох сферах життєдіяльності. Стимули в цьому випадку будуть мати як матеріальну форму (безпосередній прямий фінансовий вплив через інвестиції), так і нематеріальну форму (опосередкований непрямий вплив через дозвіл і згоду). Стимули регіонального розвитку, на відміну від мотивів, є свідомими, цілеспрямованими конкретними заходами, які спонукають до дії. Дія стимулів пов'язана не тільки з прямим впливом на діяльність господарюючих структур регіону, але й з демонстрацією конкретного втілення. Іншими словами, стимули впливають на систему потреб, вимагаючи результату з високою ефективністю. Таким чином, стимул регіону передбачає зовнішній вплив на регіональну систему для досягнення стійкого розвитку регіону. Крім того, стимулювання стійкого розвитку буде означати процес активізації спонукань державних та регіональних органів влади, спрямованих на досягнення стійкого розвитку.

Взаємозв'язок основних понять стимулювання стійкого розвитку регіону буде складатися в такому. Потреби й інтереси регіону визначаються на основі аналізу й оцінки стану стійкого розвитку регіону. Потреба – це необхідність досягти бажаного стану, зокрема стійкого розвитку регіону. Рушійною силою в досягненні такого стану регіону є застосування стимулів та мотиву через спонукання інтересів. Мотивація стійкого розвитку регіону – це процес створення умов для соціо-еколого-економічної діяльності господарюючих структур та їх спонукань на предмет гармонізації соціальної, економічної та екологічної складових регіону, а також їх рівновага з метою активізації потенційних можливостей регіону безпечно функціонувати, нарощуючи його конкурентні переваги, застосовуючи стимули і мотивацію. Дія стимулів і мотивів спрямована на суб'єкти й об'єкти регіону. Суб'єктами є регіональні органи влади, а об'єктами – процес соціо-еколого-економічної діяльності господарюючих структур в регіоні. Активізація діяльності суб'єктів регіону в напрямі досягнення цілей повинна реалізовуватися через систему стимулювання стійкого розвитку регіону. Об'єкти господарювання під дією стимулів і мотивів повинні вибирати такі напрями своєї діяльності, які будуть спрямовані на досягнення стійкого розвитку регіону.

Звертаємо увагу на зміст теорії мотивації Д. Макгрегора, яка розкриває основні потреби в регіональній системі, тобто на запитання, чому необхідно проводити стимулювання. Теорія потреб Д. Макгрегора складається з

двох теорій: теорія “Х” передбачає, що робітники схильні уникати праці і відповідальності, тому для їх стимулювання необхідно використовувати контроль і погрози; теорія “У” стверджує, що за певних умов люди прагнуть до відповідальності і виконання роботи [3, с. 35]. Д. Макгрегор стверджує, що працівники більш схильні до положення теорії “У”, але організаційні умови підштовхують їх до вибору поведінки, описаної в теорії “Х”.

Регіональний аспект цієї теорії буде виявлятися в такому. Теорія “Х” розуміється під таким кутом зору: господарюючі структури регіональної соціо-еколого-економічної системи по-різному будуть уникати самостійно задовольняти ті чи інші потреби, тому необхідно стимулювати їх до реалізації тих потреб різними методами, а саме від підтримки до покарання; уникання досягнення конкретних потреб (соціальних, економічних або екологічних) пояснюється їх розбіжністю між собою. А теорія “У” буде означати, що господарюючі структури регіону прагнуть брати на себе відповідальність за задоволення конкретних потреб (соціального, економічного й екологічного змісту) для того, щоб досягти у майбутньому стійкого розвитку регіону. Тобто в теорії “Х” присутній стимулюючий, в теорії “У” – мотивуючий механізм досягнення стійкого розвитку регіону. Підсумовуючи цю теорію, можна помітити, що регіон важко заставити (через покарання, тобто штрафи, податки) досягти стійкого розвитку, проте на нього можна впливати таким чином, щоб активувати власні потенціальні можливості до розвитку, тобто створити мотивацію до стійкого розвитку регіону.

Безумовно, зміст теорії мотивації є важливим в розумінні необхідності стимулювання стійкого розвитку регіону через визначення ієрархії потреб регіону. Але найбільше підходять для мотивації регіонального стимулювання процесуальні теорії мотивації, які відповідають на запитання, яким чином необхідно стимулювати стійкий розвиток регіону.

Розглянемо детально мотиваційну теорію В. Врума, яка «заснована на очікуванні конкретної події» [3, с. 28]. Людина, згідно з цим вченням, спрямовує своє зусилля на досягнення якої-небудь мети тією мірою, якою оцінює вірогідність нагороди за неї. Інтерпретація теорії очікування з позиції стимулювання стійкого розвитку регіону буде мати такий вигляд. На регіональну систему впливають через систему стимулів (витрачених зусиль), що зумовлює досягнення відповідного результату (збільшення валового регіонального продукту, збереження і відновлення навколишнього середовища, забезпечення соціальної справедливості), отже, результатом буде досягнення стійкого розвитку регіональної соціо-еколого-економічної системи.

Досить схожою в цьому плані є теорія справедливості С. Адамса, який стверджує: «Робітники підприємства порівнюють свої нагороди з затраченими силами і з винагородами інших робітників, які виконують аналогічну працю» [4, с. 37]. Регіональний контекст цієї теорії з позиції стимулювання стійкого розвитку регіону передбачає, що необхідно за всіма регіонами створювати рівні умови відносно досягнень стійкого розвитку. Проте для досягнень стійкого розвитку необхідно використовувати різні підходи, методи та інструменти; використання складових механізму стимулювання стійкого розвитку регіону повинно бути справедливим для всіх регіонів, а точніше, для всіх господарюючих структур регіонів. Стимулюючі заходи повинні проводити державні органи влади. Зміст теорії буде таким: на регіональному рівні систему А за станом системи К заохочують набором стимулів Х, що обумовило стійкий розвиток О. Відповідно, на регіональному рівні систему В за станом системи L заохотили через набір стимулів Y, які

більш всього підходять для даного регіону, що обумовило стійкий розвиток О. Також набір стимулів Y може використовуватися для регіонів А за станом L. Якщо обидва регіони знаходяться в одному стані K, а до них застосовуються різні набори стимулів, один з яких викликає стійкий розвиток регіону, а інший – ні, то це викликає незадоволення всередині регіональної системи діями тих органів влади, які провадили стимулюючий вплив на регіональну систему. Водночас на різні регіональні соціо-еколого-економічні системи неможливо впливати одним набором стимулів, адже кожний регіон має свої характеристики, і, відповідно, для нього прийнятний свій розвиток. Проте «правила гри» повинні бути однаковими для регіонів з однаковими характеристиками системи, тобто державна регіональна політика стимулювання стійкого розвитку повинна бути прозорою, справедливою і зрозумілою для всіх регіональних соціо-еколого-економічних систем. Таким чином, на регіональну соціо-еколого-економічну систему необхідно впливати ефективними і відповідними стимулюючими заходами для того, щоб досягти стійкого розвитку регіону.

Згідно з теорією партисипативного управління для того, щоб стимулювати стійкий розвиток регіону (здійснювати стимулюючу політику), необхідно залучати до прийняття рішень на регіональному рівні не тільки органи влади (регіональні та центральні), але й профсоюзи, громадські організації, науково-дослідні установи тощо. Саме вони дають змогу розкрити актуальні проблеми і активно на них реагувати (мінімізувати), що матиме позитивний вплив на соціо-еколого-економічний розвиток регіону. Важливий вплив на розвиток регіону мають міжнародні установи економічного, соціального і природоохоронного напрямів. Безпосередня участь представників регіону в процесі управління регіональним розвитком збільшує його конкурентні переваги, сприяє створенню своєрідного синергетичного ефекту. Це пояснюється тим, що об'єднання зусиль учасників стимулювання стійкого розвитку регіону примножує потенціал регіональної соціо-еколого-економічної системи, дає змогу скоріше досягати стійкого розвитку регіону.

Матеріальні стимули, які можуть використовуватися в політиці стимулювання стійкого розвитку регіону, мають переважно економічний характер. Зрозуміло, що на економічну складову найбільш ефективний вплив матимуть економічні заходи, зокрема влиття інвестицій, зміна податкових ставок. На соціальну й екологічну складові можна впливати через економічні стимули. Так, зберегти навколишнє середовище від руйнування, перш за все можна через вкладення в екологозберігаючі технології. Щоб підвищити якість життя населення, тобто покращити стан справ соціальної складової, необхідно проводити економічне стимулювання. Можна стверджувати, що матеріальні стимули, які використовуються для активізації внутрішнього потенціалу, є економічними стимулами.

Але не тільки економічні стимули доречні для можливості впливу на регіональну соціо-еколого-економічну систему. Досить ефективним є використання організаційних і психологічних стимулів. Крім того, для ефективного матеріального стимулювання регіону потрібно сформулювати систему тих же матеріальних стимулів. Для цього необхідно:

1) встановити конкретні цілі матеріального стимулювання регіону (за напрямом стимулювання: економічне, соціальне й екологічне);

2) визначити ресурсне забезпечення матеріальних стимулів регіону (основні інструменти стимулювання, їх комбінування і пропорція);

3) побудувати взаємозв'язок між економічними й організаційними стимулами для впливу на регіон (система практичної реалізації залучення засобів в регіон);

4) побудувати взаємозв'язок між економічними і психологічними стимулами для впливу на регіон (реклама, пропаганда, агітація для створення сприятливого іміджу регіону).

Таким чином, формування системи матеріальних стимулів регіону на предмет досягнення стійкого розвитку буде означати застосування цілеспрямованої системи стимулюючих дій.

На основі розглянутих мотиваційних теорій запропонуємо власну теорію стійкого регіонального розвитку. Та необхідно насамперед з'ясувати, для чого потрібно проводити стимулювання.

Перш за все стимулювання стійкого розвитку регіональної системи проводиться для того, щоб задовольняти потреби господарюючих структур регіону в соціальній, економічній і екологічній сферах. Це досягається через ланцюг «потреби регіону – результат регіону». Результат – це остання ланка в ланцюгу, проте досягти його надзвичайно важко. Діяльність суб'єктів носить поведінковий характер. Так, наприклад, держава усвідомлює стимулювання, використовує раніше відомі і вводять нові, не менш перспективні методи і форми стимулювання. Діяльність всіх суб'єктів стимулювання регіону дає синергетичний ефект, адже всі зусилля, спрямовані на покращення стану регіону, дають більший результат. Повноцінна діяльність регіонального суб'єкта можлива під впливом стимулів і мотивів, які витікають з інтересів. Загальна ціль регіонального розвитку спрямована на задоволення потреб регіону (соціо-еколого-економічних) через активну діяльність регіональних суб'єктів під впливом стимулюючих і мотивуючих каталізаторів.

Необхідно підкреслити, що вплив на регіон в процесі реалізації його потреб може проходити за відповідних умов:

1) необхідно поставити регіони в різне положення для досягнення стійкого розвитку, але для цього необхідно використовувати справедливі для всіх різні підходи, методи та інструменти (згідно з теорією справедливості), тобто ефективну регіональну політику стимулювання стійкого розвитку;

2) в процесі стимулювання регіону повинні використовуватися різні форми стимулювання (згідно з теорією мотивації матеріального стимулювання праці);

3) в регіоні існують три базові групи потреб, а саме соціальні, економічні, екологічні, і кожний з цих рівнів повинен бути максимально задоволений.

В цьому полягає сутність теорії стимулювання стійкого розвитку регіонів. Розглянемо детально кожну групу.

Економічна сфера розвитку регіональних систем за основу бере задоволення економічних потреб. Під впливом економічної потреби, наприклад, браку фінансових ресурсів в регіоні, формується відповідний економічний інтерес, тобто спосіб, інструмент, метод для задоволення потреб. Інтерес породжує як внутрішнє бажання задовольнити економічну потребу всередині регіональної системи (економічний мотив), так і зовнішні (економічні стимули). Під дією стимулювання і мотивації здійснюється активна діяльність суб'єктів регіональної системи щодо досягнення конкретної мети. Проте активну діяльність не так легко проводити, оскільки на шляху досягнення виникають різні перешкоди, а саме внутрішні та зовнішні. Тому іноді доводиться чекати впровадження активних дій щодо досягнення економічної мети (надходження коштів).

Коли економічна складова мета досягнута, автоматично система спрацьовує на виникнення нової потреби, спрямованої на якісне і кількісне покращення параметрів регіональної системи. Аналогічна система існує в соціальній сфері (соціальна потреба, соціальний інтерес, соціальна мета) і екологічній сфері (екологічна потреба, екологічний інтерес, екологічна мета).

В кожній сфері формується відповідний набір цілей. Наприклад, в соціальній сфері формується набір соціальних цілей, в екологічній сфері формується набір екологічних цілей. Комплекс цілей спрямований на досягнення стратегічної мети – створення стійкої регіональної соціо-еколого-економічної системи.

Функціонування цієї регіональної системи можливо за умови досягнення її оптимального статусу. Досягнення оптимального варіанта стійкого регіонального розвитку означає, що всі інші системи функціонують гармонійно, збалансовано, стабільно, мають конкурентні переваги, в них впроваджують інноваційні технології, забезпечується безпека, для них характерна рівновага між соціальною, економічною і екологічною сферою без домінування або шкоди. Якщо регіональній системі буде забезпечено такий стан, то досягнення стійкого розвитку – реальна перспектива.

Висновки. Підводячи підсумки, можна зробити висновки про те, що механізм стимулювання стійкого розвитку регіонів слід розуміти перш за все через призму теорії мотивації. Вдала трансформація провідних теорій мотивації дає змогу зробити концепцію стимулювання стійкого розвитку регіонів, згідно з якою кожна регіональна система характеризується сукупністю потреб, які необхідно задовольняти. При цьому задоволення цих потреб можливе лише тоді, коли на систему впливають стимулюючі дії, щоб створити мотивацію для активації внутрішніх потенціальних можливостей і досягнення системою стану динамічної рівноваги на принципах рівноваги, гармонії, збалансованості, стабільності, конкурентоспроможності і безпеки.

Для того щоб визначитися з дієвістю теорії стимулювання стійкого розвитку регіону на практиці, необхідно спочатку визначити стан регіональних систем.

Список використаних джерел:

1. Леміш К.М. Визначення змісту та принципів регіонального менеджменту / К.М. Леміш // Національна бібліотека ім. В.І. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Dtr_ep/2011_3/files/EC311_11.pdf
2. Філософський енциклопедичний словник: енциклопедія / головн. ред. В.І. Шинкарук. – К. : Абрис, 2002. – 742 с.
3. Управління людськими ресурсами: філософські засади : [навчальний посібник] / [В.Г. Воронкова, А.Г. Беліченко, О.М. Попов та ін.] ; за ред. В.Г. Воронкової. – К. : ВД «Професіонал», 2006. – 576 с.
4. Гладкий О.В. Основні закономірності та принципи менеджменту регіонального розвитку / О.В. Гладкий // Науковий вісник Волинського національного університету ім. Лесі Українки. – Р. П. Економічна та соціальна географія. – 2010. – № 15. – С. 36–43.
5. Дегтярьова І.В. Конкурентоспроможність регіону: стратегічні пріоритети та механізми державного управління : [монографія] / І.В. Дегтярьова. – К. : НАДУ, 2012. – 368 с.
6. Карташов Є.Г. Концептуальні засади державного управління стійкістю регіональних еколого-економічних систем / Є.Г. Карташов // Економіка та держава. – 2013. – № 11. – С. 100–103.
7. До питання про інтегроване управління сталим розвитком регіону / [Л.Г. Мельник, С.О. Самаль, О.В. Шкарупа] // Механізм регулювання економіки. – 2013. – № 4. – С. 27–41.
8. Файоль А. Общее и промышленное управление / А. Файоль ; пер. на рус. Б.В. Бабина-Кореня [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ime-link.ru/sections/download.php?id=1548
9. Шпарага Т.І. Сучасні наукові концепції регіональної політики та менеджменту в Україні в контексті глобалізаційних та інтеграційних процесів / Т.І. Шпарага, О.В. Гладкий // Освіта, менеджмент і бізнес: світовий вимір. – 2011. – № 2. – С. 56–63. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Omib/2011_2/stat_11.pdf
10. Giancarlo N. Regional management: underfollowed and undervalued / N. Giancarlo // Seeking Alpha. Read. Decide. Invest [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://seekingalpha.com/article/1238241-regionalmanagement-underfollowed-and-undervalued>

Аннотация. В статье раскрыто стимулирование устойчивого развития региона как функцию менеджмента – мотивацию. Определено стимулирование социо-эколого-экономической мезосистемы с помощью механизма формирования мотивации с целью активации социально-экономического роста региона. Удачная трансформация ведущих теорий мотивации позволяет сделать концепцию стимулирования устойчивого развития регионов, согласно которой каждая региональная система характеризуется совокупностью потребностей, которые необходимо удовлетворять.

Ключевые слова: устойчивое развитие, региональная система, мотивация, потребности, стимулирование.

Summary. In the article promote the sustainable development of the region as a function of management motivation. Determined stimulation of socio-ecological-economic mesentery through the mechanism of formation of motivation to enable socio-economic region. Successful transformation of the leading theories of motivation allows you to make the concept of stimulation of sustainable development of the regions, whereby each regional system is characterized by a set of needs that must be met.

Key words: sustainable development, regional system, motivation, needs, incentives.

Іжевський П.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Хмельницького національного університету

Izhevsky P.G.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor Finance, Banking and insurance Department
Khmelnitsky National University

МІЖФІРМОВА ІНТЕГРАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ АПК УКРАЇНИ – ВІДПОВІДЬ НА ВИКЛИКИ ГЛОБАЛЬНИХ ТРЕНДІВ

INTERCOMPANY INTEGRATION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF UKRAINE IS A RESPONSE TO THE CHALLENGES OF GLOBAL TRENDS

Анотація. Наукова праця присвячена проблематиці збереження та посилення конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів АПК шляхом міжфірмової інтеграції. Автором розглянуто глобальні тренди виробництва та споживання сільськогосподарської продукції. Акцентовано увагу на сучасному розумінні створення ланцюжка вартості в сільському господарстві та ролі в ньому вертикально-горизонтальних інтеграційних процесів. Проаналізовано основні причини та мотиви створення моделі українських агрохолдингів. Окреслено подальші напрями та перспективи міжфірмової інтеграції підприємств АПК України на основі вертикальних інтегрованих структур.

Ключові слова: агропромисловий комплекс, міжфірмова інтеграція, агрохолдинги, ланцюжок вартості, моделі вертикальної інтеграції.

Вступ та постановка проблеми. Сучасні тенденції світового ринку продовольства характеризуються посиленням попиту на продукцію агропромислового комплексу поряд із посиленням вимог до її якості та ціни, протекціоністською політикою та дотаційністю місцевих сільгоспвиробників в багатьох країнах світу. Сьогодні агропромисловий сектор відіграє важливу роль в українській економіці, а його експортні та бюджетоутворюючі можливості визначають її подальші перспективи. Орієнтація лише на експорт сільськогосподарської сировини без поєднання із наступними в технологічному ланцюжку підприємствами вітчизняного АПК не може забезпечити достатній рівень доданої вартості для ефективності господарювання. Отже, посилення конкуренції на зовнішніх продовольчих ринках вимагає пошуку нових форм організації співпраці в українському АПК, що дадуть можливості його підприємствам бути конкурентоспроможними та розширювати свою присутність на внутрішньому та зовнішньому ринках. Перспективним в напрямі вирішення проблем доданої вартості, забезпечення зростання та експортних можливостей аграрного бізнесу України може стати міжфірмова інтеграція підприємств, яка визначає актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань функціонування та розвитку міжфірмової інтеграції, кооперативно-інтеграційних процесів в АПК, порівняльних підходів до функціонування інтеграційних сільськогосподарських об'єднань та ланцюжків створення вартості розглядалися в працях В. Гусакова [1], В. Стадник [2], Р. Вільдта, Д. Еліота, Р. Хітчінса [3], Дж. Мітчела, Дж. Кіана [4] та інших сучасних вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів та практиків. Проте поза їхньою увагою залишилися питання необхідності міжфірмової інтеграції підприємств АПК України на тлі сучасних глобальних трендів.

Метою роботи є формування засад забезпечення міжфірмової інтеграції підприємств українського агропро-

мислового комплексу як відповіді на виклики основних тенденцій світового ринку продовольства.

Результати дослідження. Як правило, галузі, пов'язані з сільським господарством, розглядаються як низько технологічні з традиційним підходом в організації та управлінні. Проте глобальні тренди розвитку сільського господарства та агропромислового комплексу, які відстежуються OECD-FAO до 2020 року (уповільнення темпів виробництва за стабільного зростання попиту, помірне зростання цін на сільськогосподарську продукцію, зростаючий експорт з країн, що розвиваються, а також спеціалізація виробництва за конкретними країнами), визначають потребу підприємств АПК в нових інноваційних підходах, зокрема до формування доданої вартості на основі міжорганізаційних зв'язків.

Відповідно до прогнозів OECD уповільнення темпів виробництва торкнеться рослинництва та тваринництва. Водночас країни, що розвиваються, маючи в наявності потенціал підвищення врожайності, будуть залучати інвестиції в аграрний сектор і досягати більш високих темпів зростання. На противагу уповільненню темпів виробництва у світі очікується щорічний стабільний ріст попиту на продукти, згенеровані сільськогосподарською галуззю, в розмірі 1,8%, який буде забезпечуватися за рахунок зростання населення, урбанізації, поліпшення якості життя, а також, відповідно, зміни структури споживання продуктів харчування. Найбільш високі темпи зростання споживання на душу населення очікуються у Східній Європі та Центральній Азії [5].

Загальне зниження темпів зростання у виробництві продукції рослинництва і тваринництва на тлі стабільного попиту буде супроводжувати помірне зростання цін [5; 6, с. 5].

У прогнозованому періоді (до 2022 року) країни з економікою, що розвивається, внаслідок інвестицій в сільське господарство будуть займати лівову частку експорту серед позицій кормового зерна, рису, олійних культур,

олії, цукру, яловичини, птиці та риби. Внаслідок таких процесів частка розвинених країн на світовому сільськогосподарському ринку буде продовжувати знижуватися, але при цьому вони залишаться основними виробниками пшениці, бавовни, свинини та більшості молочних продуктів. При цьому зростання зернових культур на 57% забезпечать країни, що розвиваються; зростання олійних культур на 2,1% відбудеться за рахунок урожайності; збільшення виробництва цукру досягнуть завдяки орієнтації на індійську та бразильську цукрову тростину. Також з темпами 4,3% за рік збільшиться зростання виробництва етанолу та біодизельного палива, на виробництво яких будуть задіяні 28% відходів цукрового виробництва, 15% олійних культур і 12% фуражного зерна [5].

Проте доля підприємств АПК України на світовому ринку залишається незрозумілою; динаміка експорту продукції за період 2012–2015 років з урахуванням середньозважених світових цін свідчить про низьку конкурентоспроможність його галузей. Так, недостатній рівень конкурентоспроможності та сировинний експорт (до 60%), втрати від диференціації цін призвели до недоотримання Україною експортної виручки від сільськогосподарської продукції в 2014 році у 3,292; у 2015 році – 9,485 млрд. дол. США. Недоотримана від експорту продукції АПК валюта тільки за 2015 рік могла забезпечити переозброєння переробних підприємств комплексу до 80–90%, що дало б змогу довести сільськогосподарську продукцію до стану глибокої переробки. З 2017 року АПК України не буде мати можливості нарощувати обсяги експорту через зниження обсягів виробництва та стримування попиту на сільськогосподарську сировину [7]. В умовах «замороженого» попиту, нарощення експорту продовольчих товарів з України можна досягти, лише підвищивши конкурентоспроможність підприємств АПК за допомогою додаткової ренти, здобутої через створення ланцюжка вартості.

Дослідники стверджують, що в сучасних умовах стійке функціонування можуть забезпечити тільки великі підпри-

ємства, організації та об'єднання, які мають різні форми міжорганізаційної інтеграції (агрокорпорації, союзи, холдинги, сільськогосподарські кооперативи тощо) [1].

Ланцюжки створення вартості в сільському господарстві забезпечуються додаванням цінності до первинної сільськогосподарської продукції (сировини), об'єднавши її з іншими ресурсами, серед яких слід назвати інструменти, кадри, знання, навички, іншу сировину, матеріали або інші первинні продукти. Завдяки проходженню продуктом декількох етапів такого ланцюжка його вартість зростає. Ключовий внесок в аналізі ланцюжка вартості полягає в поняттях «модернізація», «придбання технологічних, інституціональних і ринкових можливостей для підвищення конкурентоспроможності або зрушень у вищезгаданих видах діяльності» [3, с. 4].

Сучасне розуміння розвитку ланцюжка створення вартості в сільському господарстві передбачає оновлення стратегій (табл. 1).

Ланцюжки доданої вартості включають як горизонтальні, так і вертикальні координаційні механізми. Горизонтальна координація передбачає більш високу організацію, як правило, у вигляді певних колективних структур (звичай груп виробників). Вертикальна координація передбачає більш довгострокові відносини, найчастіше між виробниками та переробниками.

Створення ланцюжка вартості вимагає взаємодії багатьох учасників, які забезпечують вхідне постачання, виробництво, переробку, зберігання, оптову торгівлю (зокрема, експорт), роздрібну торгівлю та споживання. Опосередковані учасники виконують функції сервісної підтримки, такі як транспортування, брокерські послуги, обслуговування переробки; підприємства з подібними функціями виконують роль функціональних вузлів. До них відносяться вхідний вузол живлення, вузол виробництва, розподільчі вузли [4].

В Україні часткове створення таких вузлів забезпечили агрохолдинги, що дає змогу відслідковувати в їх межах

Таблиця 1

Сутність стратегій забезпечення ланцюжка створення вартості в сільському господарстві

Назва стратегії	Сутність та основні моменти виконання
Горизонтальна координація	– створення великих організацій і вузлів, найчастіше у сфері виробництва та переробки, колективних структур і об'єднань; – координація та кооперація з іншими виробниками для досягнення ефекту масштабу та скорочення трансакційних витрат; – перший крок для отримання доступу до ринків та інших форм удосконалення; – створення ексклюзиву та вигод (групи виробників самостійно здійснюють підбір в середовищі, де потрібне інституційне членство на основі виключених з причини неспроможності ресурсів суб'єктів ринку).
Вертикальна координація	– організація руху в бік довгострокових відносин між різними вузлами, часто між виробниками та переробниками продукції; – відносини регулюються формальними контрактами, виконавці яких працюють за гарантованими цінами, які нижчі ринкових; – процес повільний і важкий, оскільки передбачає наявність довіри між покупцями і продавцями.
Функціональне оновлення	– зміна зв'язків функцій, які виконуються в процесі створення вартості ланцюжка (тобто збільшення або зменшення кількості чи виду діяльності); виробник виконує деякі функціональні оновлення в процесі виробництва; – додавання нових функцій або стадій у процесі виробництва (наприклад, упаковка продукції для задоволення більш високих вимог покупців).
Оновлення продукту	– підвищення стандартів якості продукції; – процеси модернізації, пов'язані з підвищенням якості, зазвичай вимагають удосконалення процесів виробництва.
Модернізація процесів	– підвищення ефективності ланцюжка створення вартості за рахунок збільшення обсягів випущеної продукції або шляхом зниження витрат на одиницю продукції; – підвищення ефективності може бути досягнуте шляхом удосконалення технологій, застосованих матеріалів або інвестицій.

Джерело: сформовано автором за [4]

ланцюжки вартості. Варто зазначити, що схема створення українських агрохолдингів складалася з декількох етапів. На початковому етапі здійснювалося інвестування вітчизняного або іноземного капіталу в переробну промисловість, як правило, в олієжирову, борошномельну, хлібопекарську, цукрову та м'ясо-молочну. Тобто капітал спрямовувався на переробні виробництва, які могли забезпечити його швидку окупність. В подальшому формувалася система логістики та збуту. Нарешті, накопичення необхідних фінансових ресурсів давало змогу створити власне сільськогосподарське виробництво, засноване на оренді земельних паїв та сучасних мототракторних станціях [8].

Отже, фактично створення ланцюжка вартості здійснювалося за принципом «згори донизу», де переробні підприємства-монополісти АПК прагнули забезпечити на постійній основі своє виробництво якісною сировиною за дешевими трансферними цінами. Оскільки український продовольчий ринок замалий для реалізації обсягу продукції вітчизняних агрохолдингів, а рівень технологічної оснащеності їх переробних підприємств низький, єдиний вихід для них – розбудова логістичних центрів для експорту якісної продовольчої сировини на світові ринки.

Таку спрямованість підтверджують результати опитування керівників найбільших агрохолдингів України, проведені асоціацією «Український клуб аграрного бізнесу», які свідчать про дві групи мотивів, що рухали ними до створення холдингів [9]:

1) першопричиною є доступ до капіталу, ресурсів, товарних ринків;

2) іншими важливими причинами є найкраща позиція на ринку, можливість впливати на інших гравців у виробничому ланцюжку, взаємодоповнюваність іншими видами діяльності засновників агрохолдингів.

Тобто в створенні корпорацій ланцюжок доданої вартості був усунутий з першопричин, що свідчить про малу увагу до додаткової ренти в розбудові їх стратегії. До того ж практично всі агрохолдинги пріоритетом у своїй діяльності ставлять механічне накопичення земельного банку на основі довгострокової оренди, що визначається непрозорим механізмом права власності на землю та мораторієм на її продаж. Така стратегія, на перший погляд, здається безпрограшною.

Дійсно, збільшення земельного ресурсу та сприятлива кон'юнктура дають можливість отримувати прибутки холдингам в галузях, де Україна є одним із світових лідерів. Проте середня рентабельність операційної діяльності великих та середніх підприємств АПК склала в 2016 році лише 2,2% [10]. З одного боку, це є свідченням гарантування ефективності діяльності підприємств, що входять до структури холдингів; з іншого боку, це свідчить про низьку конкурентоспроможність підприємств аграрного сектору та формування більшості агрокорпорацій у вигляді експортних центрів сільськогосподарської сировини з орієнтацією більше на горизонтальну (охоплення однотипних підприємств однакового технологічного циклу), ніж на вертикальну, інтеграцію (об'єднання підприємств в технологічний ланцюжок з розширеними можливостями створення додаткової вартості). Таким чином, українським агрокорпораціям необхідно працювати над поглибленням ланцюжка створення доданої вартості на основі міжфірмової взаємодії в межах своєї структури, забезпечувати її зростання у вертикальному напрямі.

Аналіз українських агрохолдингів як вертикально-інтегрованих структур дав можливість виділити чотири типові моделі їх функціонування (табл. 2).

Типовим представником першої української моделі вертикально-інтегрованих структур АПК є група "PLC

Таблиця 2

Типові моделі вертикально-інтегрованих структур в АПК України

Моделі вертикально-інтегрованих структур	Основні характеристики	Типові представники
Великі рілльничі господарства з елементами вертикальної інтеграції (№ 1)	Основою бізнесу є землеробство; додатково надають послуги сільськогосподарської техніки, добрив, засобів захисту рослин тощо; виробництво м'яса і молока; малі потужності для переробки сільгоспкультур та виходу готової продукції (наприклад, цукру).	"Ukrlandfarming"
Великі вертикально-інтегровані переробники сільгосппродукції (№ 2)	Основою бізнесу є переробка сільськогосподарської продукції (цукор, рослинна олія, жири, м'ясо птиці тощо); додатково – землеробство; використання землеробства для забезпечення внутрішніх потреб основного бізнесу; зберігання та обладнання для переробки сільгосппродукції забезпечуються на місцях; продукти переробки реалізуються під відомими на місцевому ринку брендами; надлишкова продукція сільгоспвиробництва (землеробства), як правило, експортується.	«Астарт», «Індустріальна молочна компанія», «Сварог Вест Груп», «Миронівський хлібопродукт»
Трейдери сировинної сільгосппродукції з елементами первинної переробки (№ 3)	Основою бізнесу є логістика та продаж сировинної сільгосппродукції; додатково – землеробство; добре розвинена регіональна мережа закупівель та сильні знання ринку ключових сільськогосподарських культур; контроль над перевалкою сільгоспкультур з допомогою елеваторів забезпечують послуги третім особам; основа прибутку – націнка на сільгоспсировину.	«Нібулон»
Вертикально-інтегровані структури з орієнтацією на ланцюжок доданої вартості (№ 4)	Експортно-орієнтовані бізнес-моделі сфокусовані на значенні аккреції на кожній стадії обробки, переробки та маркетинговому процесі; формування платформи виробництва та розвиненої інфраструктури зберігання, знання ринку; наявність власного портового перевантажувального обладнання або наявність сильних переговорних позицій з крупними трейдерами; спрямованість на створення додаткової вартості в технологічному ланцюжку глибокої переробки сільгосппродукції (наприклад, соняшника); сільськогосподарське виробництво є загальним для внутрішніх по відношенню до структури учасників.	"Kernel", "Agrotrade", «Агромарс»

Джерело: сформовано автором за [11; 12; 13; 14; 15; 16; 17; 18; 19; 20]

Ukrlandfarming”, в підпорядкуванні якої знаходиться найбільший у країні та восьмий у світі банк родючого чорнозему площею 654 тис. га. Серед головних напрямів бізнесу на 2017 рік слід назвати вирощування зернових культур (38%), виробництво яєць (33%), виробництво м'яса, дистрибуція (16%). Холдинг споживає широкий спектр сировини, матеріалів та послуг, постачання яких забезпечує за допомогою конкурсів та закупівель із укладанням контрактів на довгостроковій основі з пріоритетами мінімізації ризиків, ціни та високої якості [11]. Вертикально-інтеграційна взаємодія між підприємствами холдингу характеризується невисоким ступенем переробки сільськогосподарської продукції та забезпечується спеціалізованими структурами (машинно-тракторними станціями, елеваторами), що обслуговують холдинг та сторонні сільськогосподарські підприємства.

За другою типовою моделлю працюють агрокорпорації «Астарта», «Індустріальна молочна компанія», «Сварог Вест Груп», «Миронівський хлібопродукт». Наприклад, «Миронівський хлібопродукт» входить до ТОП-10 холдингів в Україні за обсягами земельного банку, виробництвом та експортом зернових культур, олії. Проте, основою бізнесу холдингу вважається виробництво, переробка та реалізація курятини, саме тому компанія активно спрямовує інвестиції у власні виробничі потужності, а саме будівництво птахофабрик, елеваторів та потужностей для зберігання готової продукції. До географії експорту продукції компанії належать більш ніж 40 країн Азії, Близького Сходу та Африки. Стратегія розвитку компанії передбачає отримання стабільного доходу на внутрішньому ринку, незважаючи на зменшення купівельної спроможності населення. Водночас глобальна стратегія агрохолдингу передбачає купівлю активів у Європі з метою розширення ринку охолодженої курятини, основна конкурентна перевага полягає у близькості виробництва курятини до ринку її споживання.

Дослідження функціонування корпорацій вказують на те, що «основною умовою збереження цілісності корпорації (як підприємницької одиниці) є наявність ефекту синергії. У разі відсутності синергії така структура деградує, особливо коли зростання корпорації відбувається за рахунок злиття і поглинання» [2].

Отже, як і більшість корпорацій, що є переробниками сільгосппродукції, «Миронівський хлібопродукт» має спрямовувати свої зусилля на поглиблення ланцюжка створення доданої вартості, оскільки синергетичний ефект в даній моделі досягається лише ефектом масштабу.

Найтипівішим представником третьої моделі є вертикально-інтегрований холдинг ТОВ СП «Нібулон», пріоритетами якого є формування та забезпечення логістичної та транспортної діяльності, а саме перевантажувальний термінал, флоту та судноремонтного заводу [19]. Дана інтегрована структура забезпечує логістичний інсорсинг в АПК України, серед напрямів якого традиційно виділяють транспортні послуги, послуги зі зберігання та послуги техніко-технологічного забезпечення аграрного виробництва. Логістика виступає ключовим фактором в стратегії агрохолдингу ТОВ СП «Нібулон», а його вертикальна інтеграція забезпечується схемою «поле-порт» на основі контролю якості сільськогосподарської продукції в процесі її руху. Також корпорація характеризується створенням допоміжного блоку виробництв із забезпечення виробництва сільськогосподарської продукції, а саме демонстраційно-випробувальних полів та виробництва насіння, що забезпечує продовження технологічного ланцюжка «згори донизу». Одночасно за допомогою того, що компанія «Нібулон» є зернотрейдером, вона продовжує технологіч-

ний ланцюжок «знизу доверху». Вважаємо, що компанія не буде прагнути до поглиблення технологічного ланцюжка, оскільки за багатьма показниками займає монополіне становище. Перспективи свого розвитку у «Нібулоні» вбачають у нарощенні торгівлі сільськогосподарської продукцією на зовнішніх ринках та розбудові інфраструктури для збільшення можливостей з її зберігання і транспортування.

До четвертої моделі вертикально-інтегрованих структур АПК в Україні належать агрокорпорації «Kernel», «Agrotrade», «Агромакс», які характеризуються глибоким ступенем переробки сільськогосподарської сировини та бездоганною реалізацією взаємодії між підприємствами холдингу та мережами постачальників сільськогосподарської сировини. Наприклад, диверсифікована агропромислова компанія «Kernel» – найбільший український постачальник соняшникової олії та шроту на міжнародний ринок, а також один із провідних експортерів зерна (частка в експорті становить близько 10%). Компанія «Kernel» виступає сполучною ланкою між невеликими українськими виробниками сільськогосподарської продукції та міжнародними ринками, забезпечуючи даний відрізок зростанням доданої вартості.

Завдяки використанню можливостей вертикальної інтеграції та формуванню ядра компанії в напрямі експортних поставок соняшникової олії та зерна забезпечуються довгострокові конкурентні переваги, а також формування на базі агрохолдингу бізнес-мережі. Таким чином, інфраструктура компанії успішно поєднує українських фермерів (невеликих сільгоспвиробників) з глобальними ринками через ланцюжок експортних поставок зерна на основі мережевої взаємодії. Протягом останніх років агрохолдинг «Kernel» активно інвестує в інфраструктурні об'єкти підтримки АПК, зокрема в підприємства з переробки та зберігання зернових та елеваторів.

Мережева структура ведення бізнесу передбачає операції від закупівлі зернових культур у фермерів або внутрішніх виробництв, перевезення, їх обробки та зберігання на основі укладених контрактів, просування продукції на міжнародні ринки через власні глибоководні термінали на Чорному морі. Прибутковість бізнесу агрохолдингу «Kernel» визначається не світовими цінами, а фізичною пропозицією та інфраструктурою. Вертикальна інтеграція в цьому випадку дає змогу перенести прибутки з однієї стадії виробництва на іншу шляхом трансфертного ціноутворення, отже, керувати прибутком цілої компанії.

Незважаючи на основні відмінності між моделями вертикально-інтегрованих структур АПК України (за винятком четвертої), їм властиві такі спільні риси:

- значні земельні ресурси (земельний банк, розмір якого активно продовжують нарощувати практично всі учасники, що пояснюється боротьбою за земельний ресурс та періодом накопичення земельних ресурсів у зв'язку з їх дешевизною);
- досить низький ступінь переробки сільськогосподарської продукції;
- орієнтація на зернові та олійні культури з подальшим їх експортом.

Висновки. Таким чином, хоча підприємства агропромислового холдингу взаємодіють між собою на контрактних умовах, в межах вертикально-інтегрованої структури вони обмежені рамками ціноутворення, виконання замовлень тощо. Мережеві вузли найбільших агрохолдингів АПК України переважно базуються на транспортних послугах, послугах зі зберігання та техніко-технологічного забезпечення аграрного виробництва.

Подальші напрями розвитку міжфірмової інтеграції, зокрема вертикально-інтегрованих вітчизняних агро-

холдингов, мають бути реалізовані в зміцненні зв'язків з промисловістю та створенні ініціатив в галузі переробки сільськогосподарської продукції, а також створенні додаткової вартості. Перспективою міжфірмової інтеграції може стати нова форма співпраці між вертикально-інтегрованими корпораціями з наявними внутрішньо-контрактними зв'язками та мережами малих сільськогосподар-

ських підприємств у вигляді аграрних кооперативів. Така взаємодія на засадах «мережа – мережа» дасть можливість отримати синергетичний ефект та дасть змогу стати українським агрокорпораціям мережевими вузлами з продукування доданої вартості без значних витрат на розширення власного низькорентабельного сільськогосподарського виробництва.

Список використаних джерел:

1. О кооперативно-интеграционных процессах в АПК и перспективах их развития в отрасли / [В. Гусаков, А. Шпак, Н. Бычков и др.] // Аграрная экономика. – 2013. – № 4. – С. 2–11.
2. Стадник В. Фактори гетерогенності в інноваційній діяльності промислових корпорацій / В. Стадник // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2017. – № 2. – Т. 1. – С. 74–79.
3. Comparative Approaches to Private Sector Development – a MMW perspective / [R. Wildt, D. Elliott, R. Hitchens]. – Bern : The Springfield Centre, 2006 – 31 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.eda.admin.ch/content/dam/deza/en/documents/themen/privatsektorentwicklung/150870-comparative-approaches-private-sector-development_EN.pdf
4. Trading Up: How a Value Chain Approach Can Benefit the Rural Poor / [J. Mitchell, J. Keane, C. Coles]. – London : Overseas Development Institute, 2009 – 94 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.odi.org/sites/odi.org.uk/files/odi-assets/publications-opinion-files/5656.pdf>
5. OECD-FAO Agricultural Outlook 2013-2022 – OECD-Publishing, 2013. – 324 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dx.doi.org/10.1787/agr_outlook-2013-en
6. Ukraine agricultural market: introductory presentation // Ukraine Agro Valley Association. – 2014 – 63 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukraineagrovalley.com/site/files/Ukraine_Agriculture_Overview.pdf
7. Губенко В. Зміна моделі соціально-економічного розвитку України / В. Губенко // Економіка та управління АПК. – 2016. – № 1–2. – С. 1–12.
8. Федоренко Я. Розвиток агрохолдингів в Україні в процесі перебудови сільського господарства у XXI столітті / Я. Федоренко // Історія. – 2013. – № 2 (122). – С. 107–111.
9. Гаврилюк А. Агрохолдинги Украины: взгляд изнутри / А. Гаврилюк // Управление Крупным Аграрным Бизнесом. – 2013. – № 3. – С. 11–14.
10. Підсумки-2016: 5 знакових подій в АПК // Аналітичний портал Forbes Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.net.ua/ua/business/1426233-pidsumki-2016-5-znakovih-podij-v-apk>
11. Офіційний сайт компанії “Ukrlandfarming” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ulf.com.ua>
12. Офіційний сайт компанії «Миронівський хлібопродукт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.mhp.com.ua>
13. Офіційний сайт компанії «Астарт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.astartaholding.com>
14. Офіційний сайт компанії «Індустріальна молочна компанія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imcagro.com.ua>
15. Офіційний сайт компанії «Сварог Вест Груп» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.svarog-agro.com>
16. Офіційний сайт компанії «Агротрейд» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agrotrade.ua>
17. Офіційний сайт компанії «Агромарс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agromars.com.ua>
18. Офіційний сайт компанії «Терра Фуд» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://terrafood.ua>
19. Офіційний сайт компанії «Нібулон» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nibulon.com>
20. Офіційний сайт компанії “Kernel” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kernel.ua>

Аннотация. Научная работа посвящена проблематике сохранения и усиления конкурентоспособности отечественных субъектов АПК путем межфирменной интеграции. Автор рассмотрены глобальные тренды производства и потребления сельскохозяйственной продукции. Акцентировано внимание на современном понимании создания цепочки ценностей в сельском хозяйстве и роли в нем вертикально-горизонтальных интеграционных процессов. Проанализированы основные причины и мотивы создания модели украинских агрохолдингов. Намечены дальнейшие направления и перспективы межфирменной интеграции предприятий АПК Украины на основе вертикальных интегрированных структур.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, межфирменная интеграция, агрохолдинги, цепочка ценности, модели вертикальной интеграции.

Summary. Scientific paper is devoted to the problems of maintaining and strengthening the competitiveness of agribusiness entities through inter-firm integration. The author examines the global trends of production and consumption of agricultural products. The attention is focused on the current understanding of the creation of value chain in agriculture and the role of vertical-horizontal integration processes in it. The paper analyzes the main reasons and motives for the creation and the model of Ukrainian agricultural holdings. The research paper outlines would-be options, patterns and prospects for inter-firm integration of agricultural enterprises of Ukraine on the basis of vertical integrated structures.

Key words: agribusiness, inter-firm integration, agricultural holdings, value chain, models of vertical integration.

Капцosh В.Я.

студентка

Ужгородського національного університету

Kaptsosh V.Y.

Student

Uzhhorod National University

СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ В МІЖНАРОДНОМУ ВИМІРІ

THE STATE AND FEATURES OF INTERNET TRADE OF GOODS IN THE INTERNATIONAL DIMENSION

Анотація. У статті проведено аналіз сучасного стану інтернет-торгівлі товарами, розкрито особливості і окремі аспекти товарної інтернет-торгівлі в міжнародному вимірі на сучасному етапі. Проаналізовано сучасні підходи до вивчення інтернет-торгівлі. Охарактеризовано переваги реалізації продукції через інтернет-магазин. Проаналізовано розвиток електронної комерції в Україні.

Ключові слова: торгівля, електронна торгівля, міжнародна торгівля, товари, товарна торгівля, інтернет-торгівля, мережа, розвиток інтернет-торгівлі товарами.

Вступ та постановка проблеми. На сучасному етапі все більшого поширення набувають методи ведення бізнесу в Інтернеті, зокрема інтернет-торгівля. Подання асортименту в Інтернеті – це перспективний напрям розвитку бізнесу. Невеликого стартового капіталу цілком достатньо, щоб відкрити інтернет-магазин, який стане основою для подальшого розширення компанії та досягнення рівня роздрібно-ї мережі. Застосування Інтернету дає змогу швидко і з незначними витратами вивести і просувати продукцію на національний і міжнародні ринки. Торгівля через Інтернет дає змогу істотно знизити вартість продукції, оскільки відповідають потреби в утриманні торгових площ, придбанні торговельного обладнання, не потрібно утримувати торговельний персонал тощо. Крім того, споживач у реальному масштабі часу може переглянути номенклатуру продукції, що реалізується, швидко знайти потрібний товар, з'ясувати його характеристики, ознайомитися з відгуками інших споживачів, обрати зручний спосіб і час доставки товару, провести платежі через Інтернет тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням тенденцій розвитку світової торгівлі присвячено труди таких учених-економістів, як, зокрема, С.М. Ілляшенко, Т.Є. Іванова, Ю.Є. Осацька, О.М. Зінченко, О.М. Сазонець.

Метою роботи є аналіз особливостей сучасного стану, переваг інтернет-торгівлі, а також аналіз особливостей реалізації продукції посередництвом інтернет-магазинів.

Результати дослідження. Інтернет-торгівля набуває особливої актуальності, оскільки в наявних складних економічних умовах вона дає змогу швидко і з відносно невеликими витратами організувати збут продукції вітчизняних товаровиробників, забезпечуючи тим самим їх виживання та розвиток. Проте практика свідчить про те, що наявний потенціал розвитку цього виду бізнесу використовується явно недостатньою мірою, зокрема внаслідок того, що вибір організаційних форм і технологічних засобів інтернет-торгівлі здійснюється нерационально, без урахування специфіки товару та споживача, особливостей обраних цільових ринків тощо.

Згідно з дослідженнями С.М. Ілляшенко та Т.Є. Іванової впливає, що збут у мережі Інтернет здійснюють,

застосовуючи чотири основні платформи реклами та продажу товарів: власний сайт інтернет-магазину; дошки оголошень; соціальні мережі; торгові центри [4, с. 72].

Розглянемо їх детальніше. Створення власного сайту дає змогу повноцінно представити себе в Інтернеті, максимально розповісти про свою компанію і товари споживачу, розвивати товарну марку, виділитися серед конкурентів, відстежити дії відвідувачів. Проте розроблення сайту інтернет-магазину – це лише початковий етап. Щоб забезпечити обсяги продажу, необхідно просувати сайт у пошукових системах, удосконалювати його структуру та контент, покращувати юзабіліті. Історія створення інтернет-магазинів показує, що за наявності якісного веб-ресурсу та використання технологій і методів інтернет-маркетингу можна досягти збільшення продажів у кілька разів. Основні переваги інтернет-магазину порівняно зі звичайним наведені на рис. 1.

Електронні дошки оголошень – це веб-сайти для зберігання та публікації оголошень, де кожен бажаючий може викласти свою рекламну інформацію. Для зручності використання такого майданчика віртуальна дошка оголошень зазвичай поділена на розділи згідно з тематикою оголошень. Рекламна публікація на дошці оголошень може бути як платною, так і безкоштовною. Як правило, це впливає на рейтинг реклами на сайті. Як самостійний спосіб продажів дошки оголошень можуть бути цікаві лише приватним особам для одноразових операцій, здебільшого продажу вживаних товарів. Однак, маючи власний сайт, дошку оголошень можна використовувати як додатковий інструмент маркетингу в просуванні веб-ресурсу в пошукових системах шляхом нарощування кількості посилань.

Соціальні мережі набирають свою силу як інструмент маркетингу для багатьох галузей торгівлі. Їх використовують як підприємці-початківці для створення нового бізнесу, так і великі компанії для формування додаткового каналу збуту або забезпечення зв'язків із громадськістю. Однак у цього способу збуту продукції є певні обмеження. Ступінь успішності продажів залежить від унікальності продукту. Чим більш стандартизованим є товар, тим складніше його продавати, тим більше дисконт, який необхідно запропонувати покупцю. Через наявність високого ризику ціна продукту є дуже вагомим фактором.



Рис. 1. Переваги реалізації продукції через інтернет-магазин

Джерело: [1]

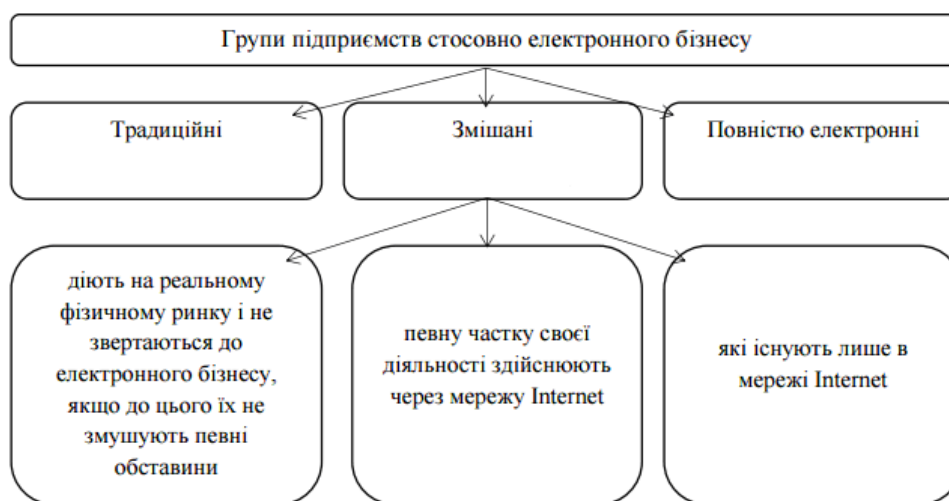


Рис. 2. Поділ підприємств стосовно електронного бізнесу

Джерело: [1]

Товари за високою ціною не користуються попитом. Існують і певні обмеження щодо профілю потенційних покупців, адже це молоді люди віком від 17 до 27 років, переважно жінки, частіше домогосподарки. Соціальні мережі потрібно розглядати як засіб просування продукції, ефективний спосіб формування торгової марки, доступний і дешевий спосіб розпочати підприємницьку діяльність.

Торгові центри – це платформи для продажів товарів і послуг в Інтернеті, що об'єднують тисячі компаній з різних галузей бізнесу. Відомими прикладами такого ресурсу можна назвати “Ebay.com”, “Amazon.com”, “Prom.ua”. Здебільшого продавцями на цьому сегменті інтернет-ринку є компанії, а не приватні особи. Розміщення інформації про організацію та її товари може бути як платним, так і безкоштовним. Від вартості обраного платного пакета залежать зовнішній вигляд сайту на платформі, рейтинг серед інших конкуруючих організацій, обмеження функціональних можливостей, обмеження в кількості товарних позицій тощо. Загалом цей спосіб збуту в Інтернеті є досить ефективним, але він має низку недоліків порівняно з власним інтернет-магазином. Одним з них є щорічна плата за публікацію сайту на платформі, що часом дорівнює витратам на створення власного інтернет-магазину з більш широкими функціональними можливостями, індивідуальним дизайном, не говорячи вже про можливість переходу на сайт магазину в пошукових системах [4, с. 73].

Усі підприємства, що працюють на сучасному ринку, можна поділити на три групи стосовно електронного бізнесу (рис. 2).

Характерними рисами електронної комерції порівняно з традиційною є [1]:

1) збільшення конкурентоспроможності фірми за рахунок зростання витрат на організацію бізнесу, на рекламу та просування товару (послуги), на обслуговування покупців, на підтримку комунікацій, зменшення витрат часу на взаємодію зі споживачами та діловими партнерами, розширення до- і післяпродажної підтримки;

2) розширення та глобалізація ринків, адже для Internet не існує географічних кордонів, часових обмежень, вихідних, вартість та швидкість доступу до інформації не залежить від відстані до її джерела (за винятком транспортних витрат з доставки придбаного товару); у зв'язку з цим малі та середні підприємства можуть успішно конкурувати на глобальному ринку, а користувачі мають можливість одержувати максимально широкий доступ до товарів і послуг;

3) персоналізація взаємодії, адже за допомогою інформаційних мереж фірми можуть отримувати розгорнуту інформацію від кожного клієнта та автоматично надавати товари та послуги за масовими ринковими цінами;

4) зміни в інфраструктурі за рахунок зменшення частки або повного виключення матеріальної інфраструктури (будівлі, споруди), скорочення кількості персоналу та посередників;

5) створення нових продуктів і послуг, наприклад, служби електронної доставки і підтримки, надання довідкових послуг, послуг зі встановлення контактів між замовниками та постачальниками тощо.

Покупці на електронному ринку дещо відрізняються від покупців на традиційних фізичних ринках. Оскільки доступ до Internet пов'язаний із придбанням обладнання та наявністю певного рівня освіти, користувачі мережі характеризуються вищим рівнем доходів та освіти, ніж середній покупець на реальному ринку [1].

Згідно з даними досліджень компаній "Media Metrix" і "McKinsey" онлайн-покупці умовно поділяються на такі категорії (рис. 3).

Теоретична основа електронної комерції буде неповною без розгляду її категоріального апарату. Це доповнить загальне уявлення про сутність електронної комерції як одного з елементів бізнесу. Серед основних категорій (сфер) електронної комерції варто виокремити такі (табл. 1).

Для кращого розуміння механізму електронної комерції також доцільно визначити її головні функції (рис. 4).

Узагальнюючи викладене, необхідно зробити висновки про доцільність використання для збуту продукції

всіх розглянутих методів. Кожен із них може дати певний результат у просуванні та продажу. Проте найширші можливості для інтернет-торгівлі забезпечує створення власного сайту інтернет-магазину.

Сьогодні електронна комерція розвивається швидкими темпами. Згідно з останніми прогнозами в найближчому майбутньому вона буде найбільш використовуваним інструментом просування товарів. Розвиток електронної комерції відбувається у двох напрямках:

1) зростає кількість інтернет-користувачів, які зацікавлені покупкою товарів зазначеним способом (збільшення попиту);

2) збільшується кількість інтернет-магазинів, а лідери ринку розширюють діяльність, впроваджують нові технології, удосконалюють асортимент (збільшення пропозицій).

Всупереч стрімкому зростанню зазначеного явища у світі, в Україні цей процес уповільнений такими факторами:

1) проблеми з доступом до високошвидкісного Інтернету у малих населених пунктах;

2) відсутність довіри користувачів, зумовлена значними кількостями шахрайства, нехтуванням права

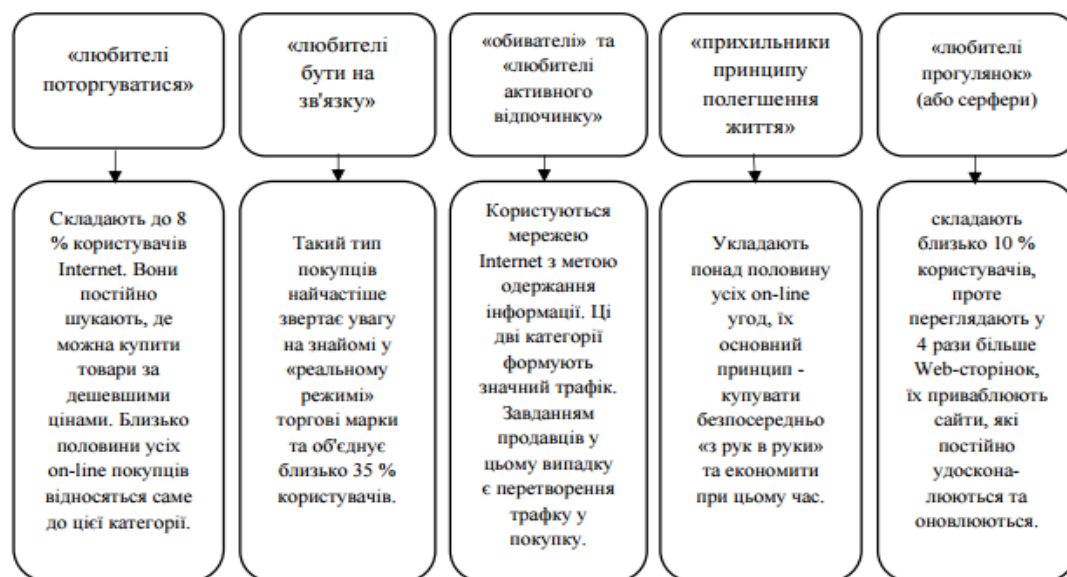


Рис. 3. Типологія онлайн-покупців за даними досліджень компаній "Media Metrix" і "McKinsey"

Джерело: [1]

Таблиця 1

Категорії електронної комерції		
№	Назва категорії	Визначення
1	Бізнес – бізнес (business – to business, B2B)	Комерційна взаємодія між бізнесовими компаніями (підприємствами), а саме виробниками, оптовими посередниками, оптовими клієнтами щодо здійснення оптових закупівель та поставок товарів.
2	Бізнес – адміністрація (business – to administration, B2A)	Ділові зв'язки комерційних структур з державними організаціями (зокрема, проведення державних закупівель через мережу Internet).
3	Бізнес – споживач (business – to consumer, B2C)	Електронна роздрібна торгівля. У цьому випадку має місце комерційна взаємодія між електронним магазином та покупцем, тобто безпосереднім споживачем товару.
4	Споживач – споживач (consumer – to consumer, C2C)	Взаємодія споживачів для обміну комерційною інформацією (щодо придбання того чи іншого товару або про співпрацю з певною фірмою) або роздрібна аукціонна торгівля між фізичними особами.
5	Споживач – адміністрація (consumer – to administration, C2A)	Організація взаємодії між споживачами та державними структурами (особливо в соціальній та податковій сфері).

Джерело: [1]

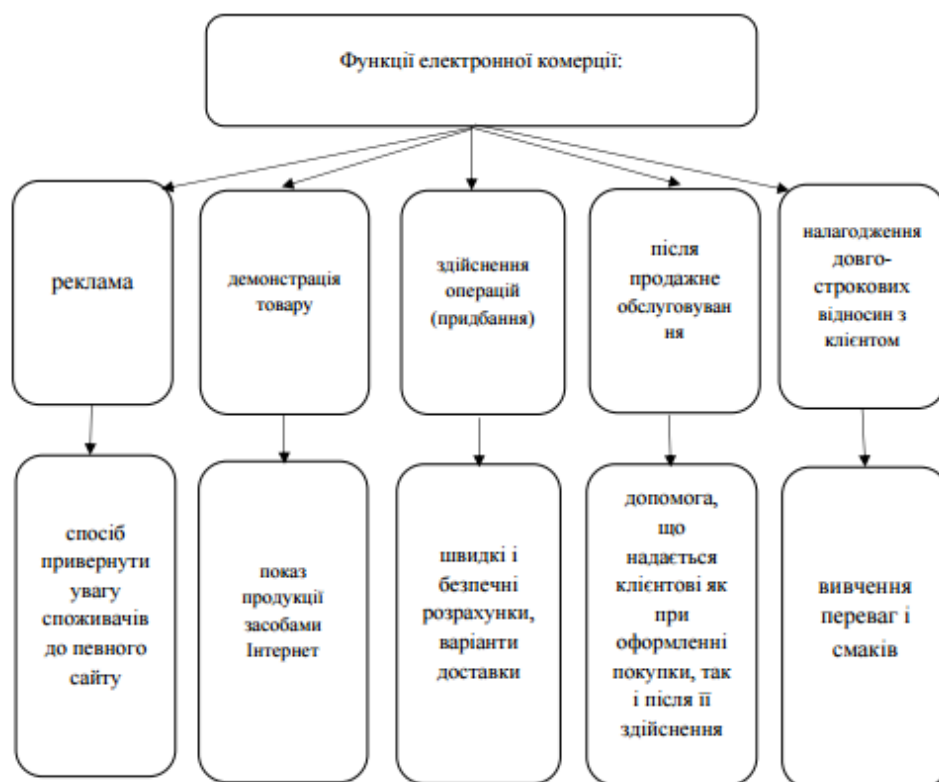


Рис. 4. Функції електронної комерції

Джерело: [1]

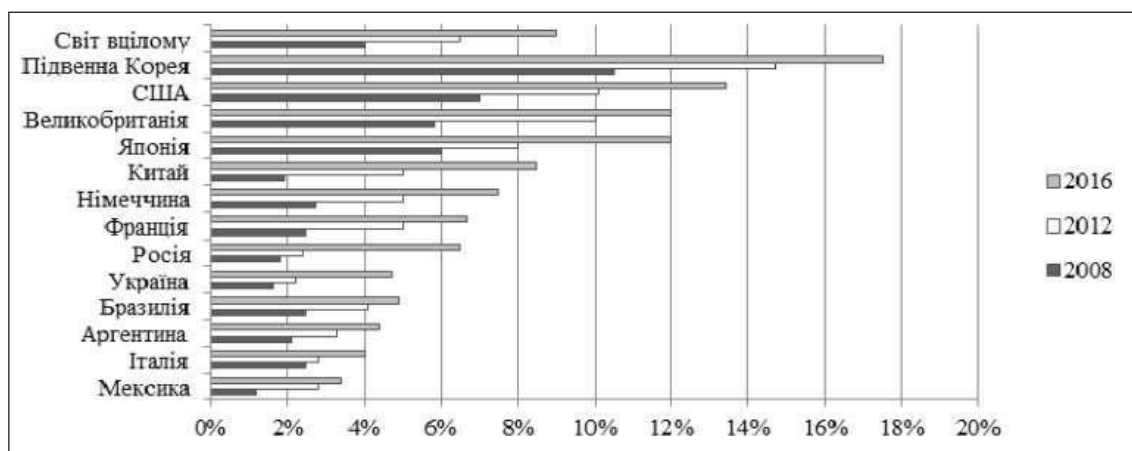


Рис. 5. Проникнення інтернет-торгівлі у світі, % від роздрібною торгівлі, 2008–2016 рр.

Джерело: [3]

покупця повернути товар протягом 14 днів згідно з чинним законодавством тощо;

3) значні затрати на розвиток веб-ресурсу, які піддаються ризику бути невиннованими внаслідок непередбачених зовнішніх обставин;

4) лідери ринку завоювали провідну нішу споживачів, тому новачки не в змозі конкурувати з ним.

Обсяги інтернет-торгівлі у загальному обсязі роздрібною торгівлі є порівняно малими. На кінець 2016 р. інтернет-торгівля становила близько 1,5–2% від загального обсягу роздрібною торгівлі, що набагато менше, ніж, наприклад, у Росії, де проникнення інтернет-торгівлі наблизилось до 3% за середньосвітового показника 6,5% або показника США 10,1% [3] (рис. 5).

Головною проблемою багатьох інтернет-магазинів є обмеженість дій для потенційних споживачів. Більшість магазинів створює інтернет-вітрини для ознайомлення з товарами, а не для їх купівлі on-line. Інтернет для багатьох підприємців є засобом комунікації з покупцем поряд з телефоном та звичайним магазином. Як наслідок, 85% онлайн-покупок оплачуються готівкою, а не електронними грошима, тому такий бізнес складно назвати e-commerce (рис. 6).

Так, існує велика кількість інтернет-магазинів із продажу товарів широкого вжитку. Як впливає з викладеного вище, їх популярність і, відповідно, кількість, неухильно зростають. Інтернет-торгівля є перспективною і для товарів промислового використання.

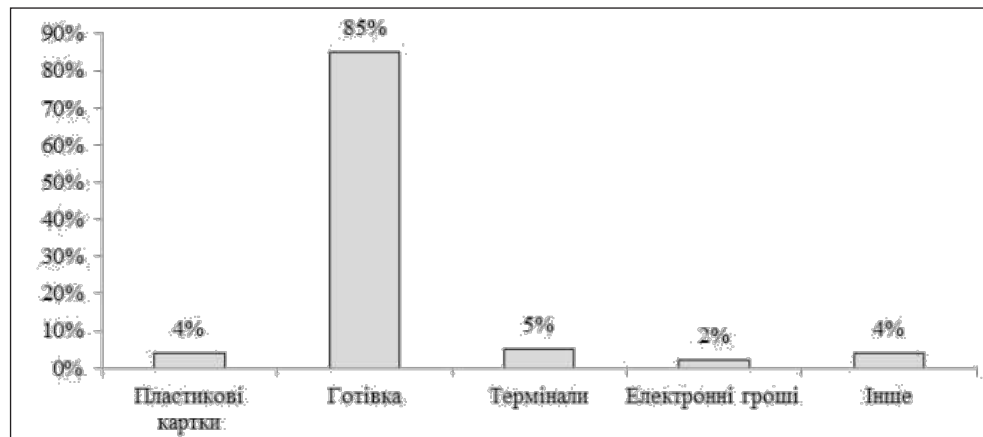


Рис. 6. Популярність способів оплати інтернет-покупок в Україні

Джерело: [2]

Висновки. Отже, розвиток інтернет-торгівлі має значний потенціал як на національних, так і на зарубіжних ринках. Цей вид комерційної діяльності дає змогу знайти своє місце на ринку бізнесменам-початківцям, а також підвищити ефективність функціонування великих підприємств, зокрема тих, що виготовляють і про-

сувають на ринку продукцію промислового використання.

Подальші дослідження мають бути спрямовані на розроблення формалізованих методик цілеспрямованого вибору раціональних форм інтернет-торгівлі стосовно специфіки продавця та товару в конкретних ринкових умовах.

Список використаних джерел:

1. Електронна комерція в Україні. Статистика за 2015–2016 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nuigde.biz/uk/blog/elektronnaya-kommerciya-v-ukraine-statistika-za-2015-2016-goda.html>
2. Інтернет-торговля в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://proit.com.ua/article/telecom/2013/07/22/180231.html>
3. Исследование рынка электронной коммерции в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ain.ua/2013/04/11/120835>
4. Ілляшенко С.М. Перспективи та основні проблеми розвитку інтернет-торгівлі в Україні / С.М. Ілляшенко, Т.С. Іванова // Mechanism of Economic Regulation. – 2014. – № 3. – С. 72–81.
5. Осацька Ю.Є. Міжнародна торгівля: сучасний стан та перспективи розвитку / Ю.Є. Осацька, О.М. Зінченко // Молодий вчений. – 2016. – № 12 (39). – С. 814–816.
6. Сазонець О.М. Розвиток міжнародної торгівлі за допомогою інформаційних послуг / О.М. Сазонець // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 1. – С. 51–57.

Аннотация. В статье проведен анализ современного состояния интернет-торговли товарами, раскрыты особенности и отдельные аспекты товарной интернет-торговли в международном измерении на современном этапе. Проанализированы современные подходы к изучению интернет-торговли. Охарактеризованы преимущества реализации продукции через интернет-магазин. Проанализировано развитие электронной коммерции в Украине.

Ключевые слова: торговля, электронная торговля, международная торговля, товары, товарная торговля, интернет-торговля, сеть, развитие интернет-торговли товарами.

Summary. The article analyzes the current state of online trade and the features and some aspects Internet commodity trading in the international dimension nowadays. Analysis of current approaches to the study of e-commerce. The characteristic advantages sales through the online store. The development of electronic commerce in Ukraine.

Key words: trade, e-commerce, international trade, commodities, commodity trading, internet trading network, the development of online trade.

Коваленко Г.В.
*кандидат економічних наук,
асистент кафедри економіки підприємств
Миколаївського національного аграрного університету*
Топольськова Д.Ю.
*студент
Миколаївського національного аграрного університету*

Kovalenko H.V.
*Candidate of Economic Science,
Assistant Lecturer of Business Economics Department
Mykolaiv National Agrarian University*
Topolskova D.I.
*Student
Mykolaiv National Agrarian University*

ВПРОВАДЖЕННЯ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ПУБЛІЧНОЇ ВЛАДИ НА ОСНОВІ ДОСВІДУ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН

INTRODUCTION OF PUBLIC POWER DECENTRALIZATION BASED ON THE EXPERIENCE OF EUROPEAN COUNTRIES

Анотація. У статті проаналізовані дослідження процесів децентралізації влади в зарубіжних країнах. Розглянуті різні підходи до реформування в європейських країнах і його результати, що обумовлено необхідністю впровадження децентралізації в Україні. Визначені позитивні та негативні моменти процесу децентралізації влади. Надані головні смислові підходи до проведення реформ у системі адміністративно-територіального устрою. Зазначені можливості територіальних громад у подальшому розвитку регіонів.

Ключові слова: децентралізація, реформа, місцеве самоврядування, публічна влада, стратегія.

Вступ та постановка проблеми. Багатий досвід реформування щодо децентралізації влади у зарубіжних країнах свідчить про те, що вона відіграє основну роль у перетворенні суспільства завдяки зниженню державних видатків, передачі повноважень місцевому рівню, тісній взаємодії між державою та місцевим самоврядуванням, підвищенню відповідальності влади. Це один з небагатьох способів удосконалення управління ресурсами, який свідчить про те, що ефективне функціонування влади може бути досягнуто тільки шляхом її максимального наближення до громади з можливістю оперативного вирішення місцевих проблем.

Дія успішної децентралізації публічної влади в державі є запорукою демократизму та забезпечення народовладдя, впровадження місцевого самоврядування до правової системи держави. Саме тому вивчення досвіду європейських країн щодо реформування адміністративно-територіального устрою є важливим для впровадження та вдосконалення ще не досить ефективної системи місцевого самоврядування в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тема децентралізації публічної влади впродовж тривалого часу розглядається як зарубіжними, так і вітчизняними вченими, серед яких доцільно згадати М. Кетинга, Дж. Скота, П. Джона, а також О. Бориславську, І. Заверуху, М. Іжу, В. Кубійду. Інтерес науковців зумовлений тим, що у більшості країн Європейського Союзу процеси децентралізації впроваджено досить ефективно, а тому для України досвід, отриманий іншими країнами, є значущим під час впровадження зазначених процесів.

Метою роботи є поглиблення аналізу процесів децентралізації, проведення реформ та їх результатів в країнах зарубіжжя для успішного впровадження останньої в Україні.

Результати дослідження. Децентралізація означає процес отримання владних повноважень органами місцевого самоврядування разом з новими функціями і ресурсами. У більшості країн вона набуває форми загального розділення сфер компетенції, що надає місцевій владі право вирішувати місцеві питання у сфері своєї відповідальності. Вона також збільшує ефективність діяльності публічної адміністрації та участь громадян у прийнятті рішень. Процес децентралізації супроводжується ширшим доступом до інформації і зростанням вмінь співробітників самоврядної адміністрації.

Децентралізація передбачає автономію областей згідно з ухваленими законами, але верховна влада вирішує терміни передачі і перелік повноважень, переданих регіонам. За деяких обставин в децентралізації виникають ризики та небезпеки, і за таких умов деякі сфери суспільного та державного життя не піддаються децентралізації, а тому означений процес має як позитивні, так і негативні моменти (табл. 1).

Метою децентралізації влади є відхід від централізованої моделі управління в державі, забезпечення спроможності місцевого самоврядування та побудова ефективної системи територіальної організації влади в Україні, повна реалізація положень Європейської хартії місцевого самоврядування, принципів субсидиарності, повсюдності і фінансової самодостатності [9].

Сьогодні в Європейському Союзі межі держав є повністю відкритими для руху товарів, послуг і капіталів, а тому існують і міцні гарантії недопущення конфронтації між сусідніми державами. Розвиток таких інтеграційних процесів в європейських країнах привів до тенденцій децентралізації влади у країнах-учасниках і виступив одним з принципів зародження демократії в

Таблиця 1

Позитивні та негативні сторони децентралізації

Позитивні	Негативні
1. Зміцнення місцевого самоврядування, яке володіє значним обсягом інформації про місцеві умови для прийняття рішень, відсутні витрати на передачу інформації.	1. Вірогідність прийняття некомпетентних рішень, пов'язаних із нестачею інформації та відсутністю узгодженості.
2. Первинною одиницею адміністративно-територіального устрою є громада, що дає змогу з урахуванням соціально-територіальних інтересів поліпшити соціально-економічний розвиток регіону.	2. Нестача коштів на утримання бюджетних установ (навчальних закладів та лікарень) у малих містечках, постійна загроза недофінансування.
3. Закріплення принципу субсидіарності.	3. Суттєва частка надходжень від податків на місцях спрямовується на утримання державних функцій.
4. Своєчасність прийняття рішень на місцях.	4. Дублювання функцій на декількох рівнях.
5. Наявність підґрунтя для появи нових талановитих державних службовців, зниження витрат на управління.	5. Відособленість, яка призводить до конфліктів та неможливості контролю.
6. Більш гнучка система регулювання, а також відсутність бюрократії, характерної для централізованого управління.	

держав Європейського Союзу і підґрунтя національної політики.

Існує декілька моделей місцевого самоврядування зарубіжних країн, які значно відрізняються одна від одної за типами формування місцевого самоврядування, типом взаємодії органів на місцевому рівні з державними органами [4].

У країнах переважно з англосаксонською моделлю місцевого самоврядування затвердився такий принцип, як «позитивне» регулювання діяльності органів місцевої влади. В основі цього принципу лежить дотримання органами місцевого самоврядування та посадовими особами повноважень, прописаних у відповідному статуті [10].

Взагалі в минулому столітті тема децентралізації була найпоширенішою темою в світі. Так, в країнах Східної Європи початок поширення децентралізації припав на початок 90-х років. Протягом XX сторіччя можна було спостерігати реформи організаційного типу. Їх втілення відбувалося під впливом центральної влади. Дані реформи мали на меті зміну внутрішньої структури територіальних одиниць і включали такі елементи, як більш відкритий та публічний характер процесу прийняття рішень, а також участь громадськості у їх прийнятті. Багато в чому ці заходи сприяли активній участі органів місцевого самоврядування у політичних системах таких країн, як Італія, Велика Британія, а також перетворенню їх на провідників державної політики.

Деякі реформи включали в себе комплекс заходів, які були спрямовані на децентралізацію повноважень органів державної влади та їх передачу органам місцевого самоврядування. Так, наприклад, у Великій Британії було проведено реформу щодо надання соціальних послуг, щоб наблизити їх до людей. В Італії також була проведена подібна децентралізація деяких державних функцій [7].

У Швеції функціонує двоступінчата модель самоврядування, за якої фінансування муніципалітетів і округів може здійснюватися з місцевих податків, що зміцнює їх автономію. Шведська модель соціальної держави передбачає чіткий розподіл функцій між центральним урядом і двоступінчатим місцевим управлінням. Органи влади цієї держави незмінні з XVIII століття, а апарат управління нечисленний. У центральних органах управління працюють менше 20% державних службовців.

Більшість соціальних послуг у Швеції реалізується муніципалітетами, тому 60% є муніципальними службовцями. Проведена у свій час територіальна реформа ще більше посилила владу муніципалітетів і стала основою подаль-

шої децентралізації в країні. Сьогодні у Швеції законодавче регулювання є досить «м'яким», оскільки уряд веде політику «невтручання» в справи місцевої влади, що є яскравим прикладом незалежності самоврядування на місцях.

Типовим представником децентралізованої системи є Німеччина зі своїми традиціями федералізму. Це стосується стосунків між федеральним рівнем і «землями» і відбувається завдяки сильній політичній та адміністративній позиції місцевої влади в стосунках із центральною владою. Повноваження і сфери відповідальності федерації і регіональних «земель» Німеччини чітко визначені конституцією, згідно з якою перша відповідає за формування політики і законодавство, а місцева влада підкоряється «землям» з виконанням більшої частини громадських функцій. В ході реформування «землі» ліквідовували свої адміністрації з передачею їх повноважень місцевій владі. Паралельно з цим в даній країні існує тенденція до включення місцевої влади до державної адміністрації, тобто інтеграції місцевих адміністрацій в держапарат.

Становлення місцевої публічної влади у Франції також відбувалося шляхом децентралізації. Франція була досить централізованою державою до 1980 року, але проведені реформи створили умови для децентралізації влади та демократизації системи публічної адміністрації. Впродовж 1982–1986 років у Франції було прийнято більше 40 законів, які були спрямовані саме на децентралізацію. Успіх французької децентралізації був затвердженням завдяки домовленості політичних лідерів та схваленню реформи громадянами. Останній етап реформи в цій країні, який був здійснений шляхом внесення деяких змін до Конституції Французької Республіки 1958 року Конституційним законом від 28 березня 2003 року, ще не завершений і продовжується досі [5].

Зміни державного устрою в Польщі передбачали децентралізацію структур держави згідно з принципом субсидіарності. Польща пройшла довгий і досить хворобливий шлях децентралізації влади. Реформа самоврядування мала на меті зміну способу управління на локальному рівні, створення незалежної самоврядної «гмінної» адміністрації, яку було виокремлено та підпорядковано демократично обраний «раді гміни». Гміна є найменшою адміністративно-територіальною одиницею Польщі. У 1990 році було проведено першу реформу децентралізації, а саме проведені перші вибори в місцеве самоврядування нижчого рівня – гміни.

Досвід першого етапу польської реформи самоврядування підтверджує тезу, що без створення шансів для

розвитку місцевого самоврядування складно уявити собі побудову демократичних інституцій та ефективною протистояння стереотипним проявам поведінки, характерним для тоталітарного періоду.

Після дев'ятирічної перерви були введені другий і третій рівні, а саме райони (пов'язати) і області (воєводства). У кожного з перелічених рівнів є свої функції, повноваження і фінанси. Для цього впродовж усіх дев'яти років ухвалювалися закони, в результаті яких центральна влада втратила монополію, єдина бюджетна система і державна власність були ліквідовані. Всього таких законів було прийнято 150. Основною мотивацією до проведення другого етапу реформи самоврядування стало підвищення ефективності держави у вирішенні локальних та регіональних проблем, а також зміна польських територіальних структур відповідно до вимог європейської інтеграції.

Сьогодні в кожному регіоні Польщі бюджет приймається окремо, держава не розпоряджається суспільною власністю регіону, усі повноваження гмін, районів і областей чітко розподілені на законодавчому рівні.

Слід зазначити, що кандидатів в Польщі обирає народ, наслідком чого є підвищення відповідальності виборної влади перед своїми виборцями. Окрім цього, місцевому самоврядуванню підконтрольні багато сфер громадського життя.

Доцільно відзначити той факт, що більша частина реформ децентралізації, які були реалізовані за останній час в європейських країнах, супроводжувались збільшенням ресурсної бази органів місцевого самоврядування. Успіх досягався за об'єднання муніципалітетів на добровільній основі, тому саме цей досвід реалізації територіальних реформ доцільно застосувати й в Україні.

Практика європейських держав дає змогу виокремити основні концептуальні підходи до реформування системи адміністративно-територіального устрою:

1) децентралізація державної влади й одночасне зростання обсягів повноважень територіальних громад з метою пришвидшення їх соціально-економічного розвитку, надання якісних послуг громадянам, зміцнення принципу демократизації в діяльності місцевого самоврядування;

2) об'єднання адміністративно-територіальних одиниць, що мають спільний адміністративний центр;

3) обов'язкове прийняття Закону «Про адміністративно-територіальний устрій» та інших нормативних актів, що регулюють статус окремих адміністративно-територіальних одиниць;

4) стратегічним напрямом країни є вступ до ЄС і здійснення поділу адміністративно-територіальних одиниць держави відповідно до вимог NUTS (Nomenclature of Territorial Units for Statistics) [3].

Для країн, які мали на собі вплив радянської системи управління, процес децентралізації залежить прямо пропорційно від сили цього впливу. В ідеології становлення сучасної соціально-економічної формації України напрям реформ щодо децентралізації управління є наскрізним. Ми підтримуємо думку М. Іжкі, який вважає, що децентралізація позитивно впливає на економічне зростання як у федеративній, так і в унітарній державі [3]. Необхідним вбачається розмежування сфер державного управління

в регіонах та місцевого самоврядування щодо самостійності у прийнятті рішень та їх реалізації.

У прикладному вимірі децентралізація супроводжується адміністративно-територіальною реформою. Моделі такої раціоналізації можуть бути різними й відповідають особливостям розвитку національних державно-правових систем. Для того щоб процес децентралізації відбувся послідовніше та інтенсивніше, обов'язковим є не лише його комплексне конституційне й загалом політико-правове забезпечення, але й здійснення відповідного контролю з боку громадянського суспільства.

В Україні важливим напрямом децентралізації є впровадження утворення територіальних громад щодо реалізації тих чи інших функцій. Територіальна громада – добровільне об'єднання жителів кількох сіл, селищ в одну адміністративно-територіальну одиницю. Так, нині в Україні застосовуються перші спроби об'єднання громад.

Сутність реформи місцевого самоврядування в Україні полягає в передачі широких повноважень на місця. В результаті децентралізації місцеві територіальні громади отримають повноваження для вирішення актуальних проблем і відповідне для цього фінансування. На рівні громади можливе більш прозоре та відкрите надання адміністративних послуг. Але паралельно з цим потрібно пам'ятати, що досвід укрупнення громад в різних європейських країнах був як позитивним, так і негативним одночасно.

Основним завданням органів місцевого самоврядування є створення умов, за яких громадяни, спираючись на власну працю, ініціативу і заповзятливість, відповідно до талантів і завзятості, змогли б забезпечити усі свої життєві потреби. Для цього потрібне стимулювання місцевого самоврядування в питаннях забезпечення високих стандартів якості життя і тих, які б сприяли загальному соціально-економічному розвитку держави через синергетику міжрегіональної співпраці.

Отже, корисними і необхідними в законодавстві щодо децентралізації влади в Україні є новації, які стосуються закріплення у конституції принципу децентралізації щодо організації влади і принципу субсидіарності; розмежування повноважень між різними гілками влади; можливість добровільного об'єднання територіальних громад; запровадження на регіональному рівні стратегічних програм, спрямованих на розвиток регіонів.

Висновки. Досвід реформ у зарубіжних країнах свідчить про те, що децентралізація відіграє важливу роль у демократизації і трансформації суспільства, переході до інститутів, заснованих на ініціативі та відповідальності окремої людини та громади. Тенденція до широкого її впровадження спостерігається в адміністративній, політичній, бюджетно-фінансовій, соціальній сферах, сприяє розвитку людського потенціалу, відповідальності влади, покращенню якості надання державних і громадських послуг, консолідації суспільства, вирішенню економічних, правових, політичних, етнічних проблем.

Окрім підвищення рівня стабільності демократичного порядку, децентралізація сприяє і постійному змагання, конкуренції всіх регіонів, що є ще одним чинником постійного вдосконалення і процвітання країни, не порушуючи при цьому її цілісності.

Список використаних джерел:

1. Безверхнюк Т. Роль принципів «Європейського регіоналізму» в організації вітчизняної системи регіонального управління / Т. Безверхнюк // Електронне наукове фахове видання Одеського регіонального інституту державного управління НАДУ при Президентові України. – 2007. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/tppd/index.html>
2. Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України / [О. Бориславська, І. Заверуха, А. Школик та ін.] // Центр політико-правових реформ. – К. : Москаленко О.М., 2012. – 212 с.

3. Куйбіда В. Досвід впровадження стандартів доброго врядування на місцевому рівні в Україні та інших європейських країнах / В. Куйбіда, В. Толкованов. – К. : ТОВ «Поліграфічний Центр «Крамар»», 2010. – 258 с.
4. Іжа М. Показник децентралізаційних процесів у країнах Європи / М. Іжа // Вісник СевНТУ. – 2010. – Вип. 112.
5. Колишко Р. Децентралізація публічної влади: історія та сучасні тенденції розвитку / Р. Колишко // Вісник КНУ, міжн. відн. – 2003. – Вип. 27. – С. 198–204
6. Конституція Французької Республіки. – 1958 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pravo-izdat.com.ua/image/data/Files/127/1-13.pdf>
7. Нова державна регіональна політика / [В. Куйбіда, О. Іщенко, А. Ткачук та ін.]. – К. : Крамар, 2009. – 232 с.
8. Розвиток міжмуніципального співробітництва: вітчизняний та зарубіжний досвід : [посібник] / за ред. В. Толкованова. – К. : Крамар, 2011. – 261 с.
9. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» : Указ Президента України № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html>
10. Черкасов А. Порівняльне місцеве управління: теорія і практика / А. Черкасов. – М. : Видавнича група ФОРУМ-ИНФРА-М, 1998.

Аннотация. В статье проанализированы исследования процессов децентрализации власти в зарубежных странах. Рассмотрены различные подходы к реформированию в европейских странах и его результаты, что обусловлено необходимостью внедрения децентрализации в Украине. Определены позитивные и негативные моменты процесса децентрализации власти. Предоставлены главные смысловые подходы к проведению реформ в системе административно-территориального устройства. Отмечены возможности территориальных общин в дальнейшем развитии регионов.

Ключевые слова: децентрализация, реформа, местное самоуправление, публичная власть, стратегия.

Summary. The article deals with the research of processes of power decentralization in foreign countries. Different approaches to reformation in Europe and its results are considered, due to the necessity of introduction of decentralization in Ukraine. Advantages and disadvantages of the process of power decentralization are identified. The main semantic approaches to reforming in the system of administrative-territorial structure are presented. The capabilities of territorial communities in further development of regions are pointed out.

Key words: decentralization, reform, local self-governing, public power, strategy.

Козирєва О.В.

*доктор економічних наук,
доцент кафедри управління та економіки підприємства
Національного фармацевтичного університету*

Козирєва А.К.

*студент
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка*

Kozyreva O.V.

*D. Sc. (Economics), Associate Professor,
National University of Pharmacy*

Kozireva A.K.

*Student
Taras Shevchenko National University of Kyiv*

ДОСЛІДЖЕННЯ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЦЕНТР-ПЕРИФЕРІЙНИХ ВІДНОСИН МІЖ РЕГІОНАМИ КРАЇНИ

ANALYSIS OF APPROACHES TO THE IDENTIFICATION OF CENTER-PERIPHERAL RELATIONS BETWEEN THE COUNTRY'S REGIONS

Анотація. Стаття присвячена дослідженню підходів до визначення центр-периферійних відносин між регіонами країни. Узагальнено теоретичні підходи до визначення центр-периферійних відносин між регіонами країни, визначено відмінності між англо-американською, німецькою та вітчизняною геополітичними школами. Досліджено особливості структуризації моделі «центр-периферія» та закономірності утворення й розвитку центральних, напівпериферійних й периферійних регіонів в країні.

Ключові слова: просторове розміщення продуктивних сил, регіон, центр-периферійні відносини, район.

Вступ та постановка проблеми. Тривалий період часу з 1991 по 2016 рр. соціально-економічний розвиток регіонів України характеризувався поглибленою диференціацією та стійкою нерівномірністю. Зростання розриву між максимальними та мінімальними значеннями показників соціально-економічного розвитку регіонів, зокрема ВРП на одну особу, склало 8,8 рази у 2014 р.; наявних доходів населення – у 10,3 рази у 2015 р.; рівня безробіття за методологією МОП – 2,8 рази за січень-вересень 2016 р.; обсягів реалізованої промислової продукції – 38,9 рази за січень-вересень 2016 р., що свідчить про збереження центр-периферійних відносин між регіонами в соціально-економічному просторі країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретично-методичні аспекти формування інноваційних поштовхів для пожвавлення економічного зростання у проблемних периферійних регіонах країни представлені в роботах Е. Венаблеса, О. Гонти, Н. Кондратенко, Л. Суарес-Вілла, Ч. Харріса, Б. Хорєва.

Значна кількість напівпериферійних і периферійних регіонів країни з боку держави потребує підтримки, спрямованої на вирівнювання їх соціально-економічного розвитку, а також впровадження механізму сприяння активізації господарської діяльності в полюсах економічного зростання. Вибір і реалізація цих заходів вимагає відповідного теоретико-методологічного забезпечення.

Метою роботи є аналіз підходів до визначення центр-периферійних відносин між регіонами країни у просторовій економіці України.

Результати дослідження. Процес управління розвитком регіонів країни реалізується у таких ключових сферах, як соціальний, економічний та просторовий розвиток.

Тому наукове забезпечення управління регіональним розвитком передбачає використання теоретично-практичного інструментарію теорій просторового розвитку, перш за все теорії «центр-периферія».

Однією з важливіших характеристик простору економіки є ієрархічність її об'єктів.

Вперше ця проблема була помічена географами та отримала свій розвиток у політичній географії і геополітиці, зокрема у теорії «центр-периферія». Найповніше цієї теорії займалися англо-американська та німецька геополітичні школи.

Представниками англо-американської геополітичної школи є Х. Маккіндер (1861–1947 рр.), А. Мехен (1840–1914 рр.) і Н. Спайкмен (1893–1943 рр.).

Х. Маккіндер у доповіді «Географічна роль історії» (1904 р.) представив модель світу у вигляді трьох півконцентричних кругів: хартленд (осьовий ареал), римленд (внутрішній півмісяць) і верлдісленд (зовнішній півмісяць) [1; 2].

А. Мехен у роботі [3] виділив такі шість факторів, які визначають морську міць (центральне положення) провідних країн світу: географічне положення; природні ресурси та клімат; протяжність території; чисельність населення; національний характер; державний лад.

Н. Спайкмен запропонував десять критеріїв, які визначають геополітичну могутність країни (центру): площа території; природа кордонів, чисельність населення, корисні копалини; економічний та технічний розвиток; фінансова могутність; етнічна однорідність; рівень соціальної інтеграції; політична стабільність, національний дух [4].

Представниками німецької геополітичної школи є Ф. Ратцель (1844–1904 рр.), К. Хаусхофер (1869–1946 рр.), К. Шмідт (1888–1985 рр.).

К. Хаусхофер сформулював концепцію «панрегіонів», згідно з якою світ поділяється на три меридіональні понадрегіони: Пан-Америка (ядро), Євро-Африка (ядро Німеччина), Пан-Азія (ядро Японія), а також периферію (Латинська Америка, Африка, Австралія) [5; 6].

Ф. Ратцель висунув ідею щодо визначальної ролі географічних факторів для розвитку суспільства. Крім того, автор сформулював сім основних законів просторового зростання країни [7].

Фундаментальним підґрунтям формування теорії «центр-периферія» стала теорія світсистемного аналізу, яка була розроблена Г. Франком, І. Валлерстайном, С. Аміном, Дж. Аррічі.

Попередник цієї теорії Ф. Бродель описував взаємозалежність в суспільстві «світ-економіка» [8]. У неї, на думку автора, свій центр і периферія. Ф. Бродель виділяв вузький центр; другорядні, однак досить розвинені області і величезні зовнішні околиці. Центр з'єднує найбільш передові і найбільш різноманітні. Напівпериферія має в своєму розпорядженні лише частину таких переваг. Периферія має рідкісне населення, експлуатується з боку центру і напівпериферії.

На думку О. Грицай, Г. Йоффе, А. Трейвиш, для регіонів, які належать до центру, напівпериферії і периферії характерна ціла низка динамічних і структурних характеристик (табл. 1).

Ці ж автори виділяють три основні ієрархічні типи регіонів: центральне, напівпериферійне і периферійне (табл. 2). Критеріями служать при цьому загальний рівень економічного розвитку, ступінь участі в територіальному розподілу праці і, що особливо важливо, відношення до інноваційного процесу.

К. Коломієць запропонував схему розподілу функцій в моделі «центр-периферія» (рис. 1) [10].

Згідно з нею функції в моделі «центр-периферія» розподіляються на функції територіального утворення, центру та периферії.

О. Гладкий розподілив функції між центральним ядром, ближньою та дальньою периферією таким чином (табл. 3) [11].

Важливим аспектом в теорії «центр-периферія» виступає процес агломерації територій. Центральними темами у дослідженнях агломерацій виступають ефекти кластеризації (локалізації) і урбанізації. Ефект кластеризації приводить до локалізації підприємств у загальній сфері діяльності, а ефект урбанізації виявляється у концентрації на одній території організацій взагалі, безвідносно чи з наявністю між ними тематичної близькості.

Існує велика кількість емпіричних досліджень впливу агломераційних ефектів [12–14]. Так, Д. Шеффер та Л. Свейкаускас, проаналізувавши велику кількість емпіричних робіт, дійшли висновку, що позитивно значні ефекти локалізації підтвердились у 47% випадків; як позитивно, так і від'ємно значимий вплив – у 10%; тільки від'ємно значимий вплив – у 24%; незначний – у 19% випадків (рис. 2).

Що стосується ефектів урбанізації, то позитивно значимий вплив останніх був у 45% випадків; як позитивно, так і від'ємно значимий вплив – у 10%; тільки від'ємний – у 7%; незначний – у 38% випадків (рис. 3).

Серед переваг, пов'язаних з урбанізацією, найбільш актуальними є інноваційні, які пов'язані з перехресною дифузійною інновацій.

Таблиця 1

Основні динамічні і структурні характеристики центру, напівпериферії та периферії

Характеристика	Центр	Напівпериферія	Периферія
Динаміка розвитку	Невисокі, але стійкі темпи розвитку	Динамічний, але нестійкий розвиток	Нестійкий розвиток за його низького початкового рівня
Економічна структура	Висока й зростаюча частка невикробничої сфери. Концентрація функцій прийняття рішень і науково-дослідних розробок (генерація науково-технічного прогресу). Структурна перебудова й «вимивання» старих галузей.	Висока частка зайнятих у промисловості. Концентрація виконавчих функцій, пов'язаних з науково-технічним прогресом за сильної залежності від центру. Розвиток сучасних галузей з готовою технологією (формування «безголової» економіки).	Підвищена частка зайнятих у традиційних галузях первинного сектору й сфери послуг. Участь у територіальному поділу праці через галузі, що не визначають науково-технічний прогрес. Слабка внутрішня інтеграція і обмеженість участі в різних формах поділу праці.
Соціальна структура	Бюрократизація структури робочих місць (зростання невикробничих підрозділів у всіх сферах). Поляризація соціальної структури населення. Орієнтація населення на підвищення свого статусу.	Перевага робітників з традиційними навичками індустріальної праці. Відносно гомогенний соціальний склад населення. Орієнтація на підвищення заробітків за посилення соціальної нерівності.	Перевага працівників з традиційними навичками аграрної праці. Гомогенний або різко контрастний склад населення. Орієнтація на збереження традиційних життєвих цінностей, їх конфлікт з новими вимогами.
Загальна орієнтація	Посилене значення креативних та інноваційних функцій. Орієнтація на розвиток з максимальним ресурсозбереженням.	Періодичне посилення інноваційних або консервативних функцій за сталості адаптивних механізмів. Орієнтація на зростання за можливості з розвитком і збереженням ресурсів.	Збереження консервативності, часткове впровадження адаптивних функцій. Орієнтація на зростання і максимальне використання ресурсів.
Територіальна структура	Урбанізований район, що має тенденції до розширення. Висока територіальна концентрація населення і господарства. Моноцентризм і концертричність (поліцентрична структура як виняток).	Активна урбанізація поліцентричного або агломераційного характеру. Висока або середня територіальна концентрація.	Прискорена поляризація території, варіанти:– збереження традиційних соціально-економічних укладів;– деградація поза полюсами росту;– опосередковане освоєння нових районів.

Джерело: [9]

Таблиця 2

Класифікація типів центральних, напівпериферійних і периферійних регіонів країни

Центральні регіони	Напівпериферійні регіони	Периферійні регіони
1. Багатофункціональні регіони столичного типу з провідною роллю четвертинного сектору і особливо специфічних столичних, тобто політико-ідеологічних і культурно-консолідуючих, функцій. В них склалась диверсифікована структура промисловості з переважанням верхніх поверхів і галузей НПП. Райони столичного типу зазвичай мають чітко ієрархізовану просторову структуру і дуже високу щільність економічної діяльності. 2. Високоурбанізовані центральні райони з диверсифікованою структурою господарства і домінуванням галузей НПП, які наближуються в цьому відношенні до структури столичних районів, але з більш вираженою перевагою промислових функцій.	1. Старопромислові райони зі змішаною, хоча і слабо диверсифікованою структурою економіки, із поєднанням традиційних галузей легкої і частково важкої промисловості. 2. Старопромислові райони з перевагою галузей важкої індустрії і слабо диверсифікованою економікою. Більшість з них через ненасиченість галузями останніх двох циклів розвитку економіки знаходяться в стані стагнації або кризи. 3. Райони індустріалізації, які виникли на базі традиційних регіональних (адміністративно-торгових) центрів або напівкустарних гнізд і кушів. 4. Райони порівняно нової індустріалізації з високими темпами росту виробництва і населення, переважно на базі 3-го і 4-го циклів. 5. Ареали, спеціалізовані на науково-рекреаційних функціях, у минулому або сільські, або дрібноміські, розташовані в курортних місцях або на периферії крупних центральних районів.	1. Розвинуті аграрні з перевагою інтенсивного сільського господарства, який надає вагову частину продовольства у своїх країнах. 2. Інші аграрні з перевагою малотоварних господарств, екстенсивного землекористування за високої зайнятості у сільському господарстві і у відповідних сферах, а в низці випадків – у базових галузях промисловості. 3. Райони тривалого ресурсного освоєння з осередками важкої промисловості, з населенням, що склалося. 4. Райони нового ресурсного освоєння з низькою щільністю населення і окремими ареалами гірничодобувної і лісної промисловості, гідроенергетики.

Джерело: [9]

Таблиця 3

Розподіл основних функцій центру і периферії регіону

Центральне ядро	Ближньої периферії	Дальньої периферії
Ринково-підприємницькі; кредитно-фінансові і банківські; академічні науково-інноваційні; культурно-освітні, інтелектуальні; комунально-побутові і сільбищні; міжнародні, репрезентативні; інформаційні, комунікаційні; модульні високотехнологічні; соціально-орієнтовані виробничі; інфраструктурні	Прикладні науково-інноваційні; спеціалізовані освітні, культурні, розважальні; сільбищного розвантаження ядра; спортивні і рекреаційно-оздоровчі; аграрні високотехнологічні модульні виробничі; енерговиробничі; інфраструктурні; природоохоронні; транспортного розвантаження ядра	Аграрні низькотехнологічні; природоохоронні; утилізації і переробки відходів

Джерело: [11]

Модель дифузії інновацій може використовуватися як методологічна основа для моделювання процесів розвитку територій в рамках системи «центр-периферія». Базовими постулатами теорії дифузії інновацій є такі [9].

1) Пряма (механічна) дифузія є процесом поширення інновацій між територіями зазвичай шляхом переносу інновацій від більш до менш розвинених територій.

До цього типу належать такі форми поширення інноваційного продукту:

– суцільна дифузія – процес безперервного поширення нововведення шляхом охоплення великих за масштабом територій;

– ієрархічна (каскадна) дифузія передбачає поступове поширення нововведень від центру, таким чином, напівпериферійні і периферійні території деякий час залишаються неохопленими;

– дифузія через переміщення базується на міграції нововведення між центрами, при цьому попередній центр втрачає своє значення, оскільки інновація мігрує до нового центру, де продовжує свій розвиток.

2) Опосередкована (стимулююча) дифузія стимулює перетворення у місцевому середовищі шляхом адаптації

усіх або частини інститутів під впливом нововведення. Перш за все це стосується глобальних інновацій або інновацій в системі управління територіальним розвитком.

Цей тип також має певні форми:

– трансформаційна дифузія, яка передбачає трансформацію інновації в місцевому середовищі шляхом трансформації під впливом місцевих факторів, отримання нових ознак та якостей; за цих умов місцеве середовище виступає в ролі вторинного інноваційного центру;

– синкретична дифузія, яка передбачає формування нововведення шляхом поєднання характеристик нововведення та місцевих особливостей;

– негативна дифузія, яка формується у разі негативної реакції місцевого середовища на нововведення; в цьому випадку нововведення не сприймається ні в якому виді, а замість цього посилюються ознаки місцевого середовища, які їй протистоять.

Таким чином, в рамках теорії дифузії інновацій описано механізм функціонування територіальних систем типу «центр-периферія», пов'язаний, як зазначають О. Гріцай, Г. Іоффе та А. Трейвіш [9], з постійними якісними перетвореннями соціально-економічних відносин в

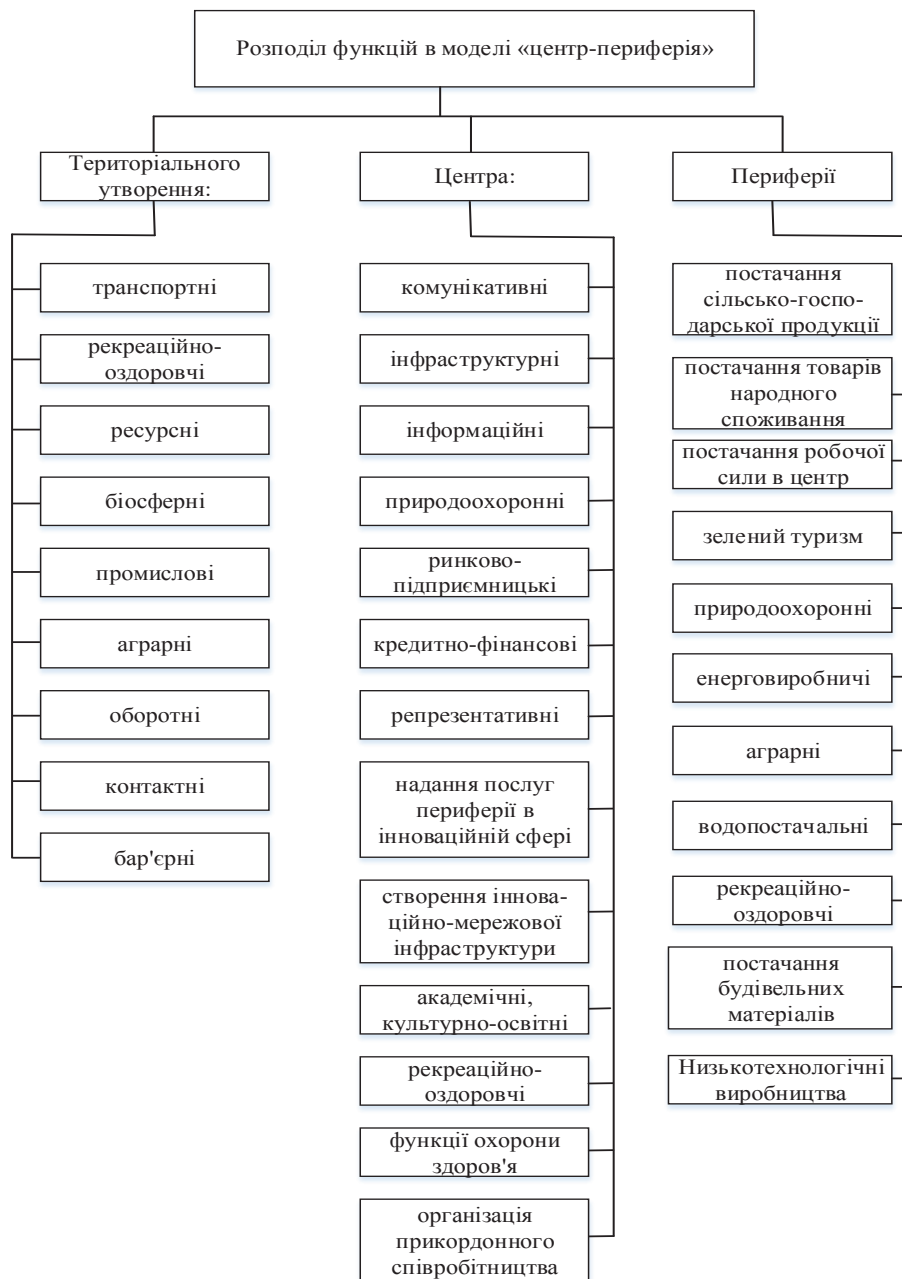


Рис. 1. Схема розподілення функцій в моделі «центр-периферія»

Джерело: [10]

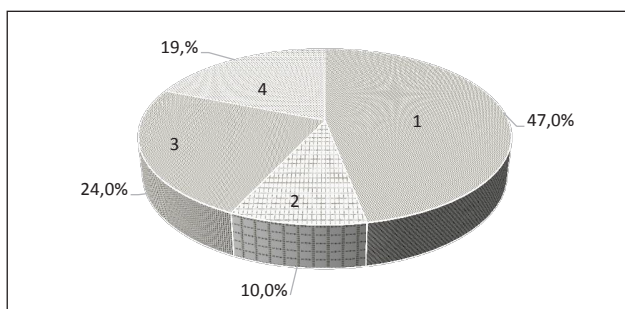


Рис. 2. Оцінка впливу ефектів локалізації

1 – позитивно значиме; 2 – як позитивно, так і від'ємно значиме; 3 – від'ємно значиме; 4 – незначиме

Джерело: [15]

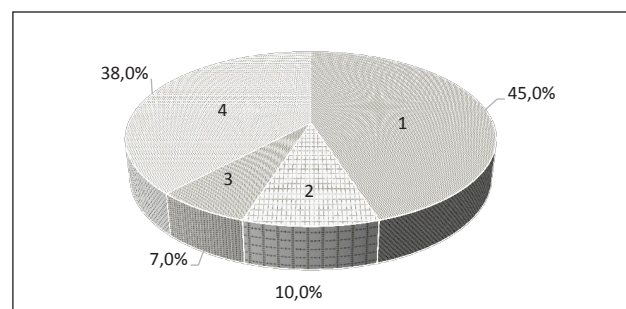


Рис. 3. Оцінка впливу ефектів урбанізації

1 – позитивно значиме; 2 – як позитивно, так і від'ємно значиме; 3 – від'ємно значиме; 4 – незначиме

Джерело: [15]

Проблеми та бар'єри на шляху дифузії інновацій

Проблеми дифузії інновацій		Бар'єри дифузії інновацій	
Конденсації	Регіональна структура насичується інновацією до рівня, коли вона стає загальновідомою; рух у просторі завершується, а регіональна диференціація припиняється	Що абсорбують	Повністю поглинають культурне явище та перешкоджають його подальшому поширенню; визначають чітку межу, за якою інновація не поширюється
Дифузія застарілих нововведень	Інновація втрачає новизну для центру та потрапляє на периферію	Що переривають	Фізичні перешкоди для дифузії
Периферійна інноваційність	Може бути наслідком негативної дифузії, коли під тиском обставин периферія починає генерувати свої інновації й бере роль активного консервативного полюсу	Проникні	Відфільтровують інноваційний потік, частково пропускаючи його на нову територію
Реорганізація центрів та периферій	Уся система «центр-периферія» змінюється	—	—
Статус інновацій	Нововведення можуть мати глобальний статус, в цьому випадку держава виконує функцію ретрансляції позичених інновацій, тобто виступає в ролі центру не першого порядку в системі каскадної дифузії	—	—
Швидкість поширення	Визначається рівнем опору оточуючого середовища	—	—

Джерело: [11]

межах ядра, де паралельно з розвитком науково-технічного прогресу виникають нові функції, концентруються новітні наукоємні види діяльності та виробництва, утворюються нові зв'язки. Все це забезпечує процес безперервної перебудови економічної системи, який супроводжується зростанням кваліфікаційного рівня ресурсів та зміною соціальної структури суспільства.

Пріоритет у вивченні процесів дифузії нововведень належить Т. Хагерстранду, який у 1952–1957 рр. у своїх наукових працях [16] заклав типізацію процесів дифузії нововведень (ПДН), хвилюву їх природу та стадійність, розробив методику імітаційного моделювання.

На думку Т. Хагерстранда, сутність дифузії нововведень (ДН) полягає в тому, що, згідно з законом максималь-

ної просторової експансії, нововведення, яке виникло в будь-якій точці простору, прагне до його максимального заповнення.

Процес дифузії інновацій можна розглядати як безперервний, але такий, що має певні проблеми та бар'єри (табл. 4).

Висновки. Таким чином, теорія «центр-периферія» є потужним інструментом дослідження закономірностей просторового розвитку регіонів країни, застосування якого дасть змогу підвищити ефективність управлінських рішень у сфері стимулювання інновацій, забезпечити системний підхід до моделювання просторового розвитку регіонів, усунути глибокі соціально-економічні диспропорції всередині окремого регіону.

Список використаних джерел:

1. Mackinder H.J. The Geographical Pivot of History / H.J. Mackinder // The Geographical Journal. – 1904. – Vol. 23. – № 4. – P. 421–437.
2. Маккіндер Х.Дж. Географическая ось истории / Х.Дж. Маккіндер // Поліс. – 1995. – № 4. – С. 62–69.
3. Mahan H. The Influence of Sea Power Upon History, 1660-1783 / H. Mahan // The Project Gutenberg eBook [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gutenberg.org/files/13529/13529-h/13529-h.htm>
4. Spykman N. The Geography of the Peace / N. Spykman. – New-York, 1944.
5. Haushofer K. Why Geopolitic? / K. Haushofer // The Geopolitics. Reader / [C. Toal, S. Dalby, P. Routledge]. – London ; New-York: Routledge, 1998. – 346 p.
6. Хаусхофер К. О геополитике. Работы разных лет / К. Хаусхофер. – М. : Мысль, 2001. – 426 с.
7. Ratzel F. Politische Geographic / F. Ratzel. – Munchen, Leipzig, Oldenbourg, 1897. – 715 s.
8. Бродель Ф. Очерки истории / Ф. Бродель. – М. : Академический проект, 2015. – 432 с.
9. Центр и периферия в региональном развитии / [О. Грицай, Г. Йоффе, А. Тревиш]. – М. : Наука, 1991. – 168 с.
10. Коломієць К. Модель «центр-периферія» в регіональному вимірі / К. Коломієць // Вісник ОНУ. Сер.: Географічні та геологічні науки. – 2014. – Т. 19. – Вип. 4. – С. 76–87.
11. Гладкий О. Сучасні вітчизняні концепції регіональної економіки / О. Гладкий // Наукові записки Вінницького педуніверситету імені Михайла Коцюбинського. Серія: Географія. – 2012. – Вип. 24. – С. 49–63.
12. Shefer D. Localization economies in SMA's: A production function analysis / D. Shefer // Journal of Urban Economics. – Vol. 13 (1). – P. 55–64.
13. Sveikauskas L.A. The Productivity of cities / L.A. Sveikauskas // Quarterly Journal of Economics. – Vol. 89 (3). – P. 393–413.
14. Beaudry C. Who's right, Marshall or Jacobs? The localization versus urbanization debate / C. Beaudry, A. Schiffauerova // Research Policy. – Vol. 38. – P. 318–337.
15. Пилипенко І. Історичні аспекти становлення та розвитку концепції «центр-периферія» / І. Пилипенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/nzvdpu_geogr/2008_15/istorichni%20aspektu
16. The domain of human geography / [T. Hagerstrand, J. Chorley, J. Richard] // Directions in geography. – London : Methuen, 1973. – P. 67–87.

Аннотация. Статья посвящена исследованию подходов к определению центр-периферийных отношений между регионами страны. Обобщены теоретические подходы к определению центр-периферийных отношений между регионами страны, определены различия между англо-американской, немецкой и отечественной геополитическими школами. Исследованы особенности структуризации модели «центр-периферия» и закономерности образования и развития центральных, полупериферийных и периферийных регионов в стране.

Ключевые слова: пространственное размещение производительных сил, регион, центр-периферийные отношения, район.

Summary. The article is devoted to the study of approaches to the determination of the center-peripheral relations between the regions of the country. The theoretical approaches to the determination of the center-peripheral relations between the regions of the country are generalized and the differences between the Anglo-American, German and Russian geopolitical schools are determined. The structural features of the “center-periphery” model and the patterns of formation and development of central, semi-peripheral and peripheral regions in the country are studied.

Key words: spatial distribution of productive forces, region, center-peripheral relations, district.

УДК 338.45

Колібан Д.В.

*аспірант кафедри менеджменту
Міжнародного університету «Україна»*

Koliban D.V.

*Postgraduate Student in Management Department
International University «Ukraine»*

МЕХАНІЗМ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

MECHANISM TO EVALUATE INVESTMENT AND INNOVATION ATTRACTIVENESS MODERN ENTERPRISE

Анотація. Особлива увага у сучасній вітчизняній і зарубіжній науковій літературі приділяється питанням забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку промисловості. У статті представлено дослідження з питань розвитку сучасних підприємств, що пов'язані з оцінкою їх інвестиційно-інноваційної привабливості та вибору стратегії їх розвитку.

Ключові слова: інноваційний потенціал, управління економікою, інвестиції, конкурентоспроможність, інформаційна система.

Вступ та постановка проблеми. Особливості сучасного етапу суспільного розвитку визначають необхідність державного управління економікою з використанням інноваційного підходу, що вимагає суттєвої активізації інвестиційної діяльності її складових. Можливості вітчизняних підприємств щодо здійснення інноваційної діяльності обмежені, оскільки вона вимагає істотних інвестицій, а державне фінансування фундаментальних досліджень як першоджерел інновацій недостатнє. Відсутність повноцінних пропозицій щодо впровадження перспективних конкурентоспроможних продуктів і технологій, достатніх обсягів інвестиційних ресурсів і ефективних механізмів залучення їх до підприємницької діяльності, а також нерозвиненість інноваційної інфраструктури перешкоджають здійсненню повномасштабного переходу економіки держави на новий інноваційний рівень розвитку.

Промисловість як найбільш значуща складова вітчизняної економіки потребує оновлення наявних і створення нових основних виробничих фондів, активізації технологічних, соціальних, наукових, організаційних, управлінських та інших чинників розвитку. Без активізації інвестиційної діяльності неможливо перейти до інноваційного

розвитку промисловості, тому що для створення нових технологій і продуктів потрібні якісно нові ресурси (трудові, виробничі, фінансові тощо).

Інвестиційно-інноваційний розвиток промисловості держави, спрямований на поетапне оновлення основних засобів і технологій випуску продукції з істотно поліпшеними споживчими властивостями, є одним з основних напрямів, що забезпечують її конкурентоспроможність і ефективність.

Промисловість є однією з найважливіших складових національної економіки держави. Вона відіграє важливу роль у забезпеченні його економічної безпеки. Це визначає необхідність нарощування інвестиційних ресурсів, оптимізації процесів їх залучення і використання в інноваційній діяльності сучасних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особлива увага у сучасній вітчизняній і зарубіжній науковій літературі приділяється питанням забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку промисловості. Окремі питання інвестиційного розвитку сучасних підприємств розглянуті в роботах зарубіжних вчених, таких як, зокрема, Ю. Брігем, В. Бочаров, Є. Нагаш, Е. Стоянова, Дж. Ван

Хорн, В. Шарп. Відомі українські вчені присвятили свої дослідження проблемам розвитку сучасних підприємств. Це роботи М. Барановського, В. Гейця, Б. Данилишина, Ф. Заставного, О. Кириченка, С. Коломийчука, Ю. Макогон, С. Науменкова, М. Пашути, Ю. Пахомова, А. Поддєрьогіна, О. Топчієва, В. Трегобчука, Л. Хомич, Л. Федулової, Д. Шиян та інших науковців. Також питання дослідження інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств є досить актуальним в працях таких учених, як, наприклад, С. Козьменко, Ю. Краснощоківа, Т. Максимова, О. Філімонова, К. Лиштван [1–3]. Незважаючи на велику кількість досліджень інвестиційно-інноваційного розвитку сучасних підприємств, питання, пов'язані з оцінкою їх інвестиційно-інноваційної привабливості та ризиків управління проектами, вибору стратегії розвитку, не знайшли достатнього висвітлення, що і зумовило актуальність наших досліджень.

Метою роботи є розробка теоретичних основ і методичних підходів до механізмів оцінки інвестиційно-інноваційної привабливості сучасних підприємств і рекомендацій щодо їх практичного застосування.

Для досягнення зазначеної мети в роботі поставлені і вирішені такі завдання:

- виділено особливості розвитку сучасних підприємств в умовах активізації інтеграційних процесів держави;
- проведено аналіз інвестиційно-інноваційної привабливості підприємств;
- запропоновано механізм оцінки інвестиційно-інноваційної привабливості підприємств;
- обґрунтовано вибір і використання інформаційно-аналітичної системи управління інвестиційно-інноваційними проектами на підприємствах.

Об'єкт дослідження – процеси управління інвестиційно-інноваційним розвитком сучасних підприємств.

Предмет дослідження – теоретичні, методичні та практичні аспекти інвестиційно-інноваційних складових управління розвитком сучасних підприємств.

Результати дослідження. Дослідженням інвестиційно-інноваційної привабливості сучасного підприємства приділяється особлива увага в контексті визначення потенціалу взаємодіючих процесів. Цей факт пояснюється тим, що він об'єднує в собі такі види потенціалу підприємств, як, зокрема, економічний, технологічний, маркетинговий, соціальний. Крім того, він узагальнює в собі всі економічні, соціальні, природно-економічні процеси, які відбуваються в рамках діяльності підприємства під час досягнення поставлених цілей. Увагу керівництва підприємств акцентовано на реалізації перш за все ресурсної компоненти потенціалу підприємства. Це припущення знаходить своє підтвердження в роботах провідного економіста Є. Лапіна, який стверджує, що під час визначення концептуальних напрямів аналізу потенціалу взаємодіючих процесів економічної системи більшою мірою розкривається об'єктивна складова, а саме ресурсна [4, с. 39].

Логіка дослідження, що базується на онтологічному, гносеологічному і філософському підходах, показує прояви потенціалу взаємодіючих процесів економічної системи, якою є сучасне підприємство, за тісного його розгляду з потенціалом організованості і функціональних зв'язків підтверджується таким алгоритмом. Процес прояви потенціалу взаємодіючих процесів заснований на взаємодії законів організованості і закону взаємодіючих процесів, а також на дотриманні теорії цілепокладання [5, с. 390].

Логіка міркувань полягає в тому, що керівник, який відкриває нове підприємство, групує інших людей для реалізації поставленої мети [5, с. 39]. Поставлена мета

досягається завдяки якісній організації взаємодіючих процесів економічної системи. В такому випадку простежується тісний взаємозв'язок структурних складових потенціалу економічної системи, а саме організованості, функціональних і взаємодіючих процесів.

Слід зазначити, що пропонований підхід базується на ідеях К. Маркса про те, що засоби праці, предмети праці і робоча сила як фактори виробництва, а також засоби формування нового продукту виступають як можливості, що підкреслює їх потенційний характер. Для перетворення цієї можливості на дійсність «вони повинні з'єднатися» [6]. Потенціал взаємодіючих процесів узагальнює в собі всі бізнес-процеси підприємства і спрямовує їх на досягнення поставленої мети. Його структурні елементи (технологічний, економічний, соціологічний та екологічний) також узагальнюють багато інших складових, які потребують своєчасної і якісної аналітичної ідентифікації на всіх стадіях розвитку підприємства. Це вимагає постійного детального вивчення життєвого циклу підприємства.

Наші дослідження спрямовані на визначення пріоритетів формування та розвитку потенціалу сучасного підприємства на різних стадіях його життєвого циклу: становлення, зростання, стабілізація (зрілість), відновлення (занепад) [7]. Предметне вивчення процесів, які відбуваються на кожній стадії життєвого циклу підприємства, дало змогу визначити особливості структурних складових потенціалу підприємства. Модальний взаємозв'язок чотирьох стадій життєвого циклу підприємства як процес взаємозв'язку напрямів структуризації використання потенціалів економічної системи і критеріїв модальності має замкнутий цикл, який може змінюватися під впливом змін в цільовому стратегічному розвитку економічної системи.

Під час реалізації головних напрямів структуризації економічної системи структуризація реалізується через критерій модальності («необхідність»). Цей процес здійснюється на стадії життєвого циклу «становлення» економічної системи з поступовим переходом на стадію «зростання». Якщо необхідний рівень потенціалу взаємодіючих процесів не досягнуто, то економічна система переходить на напрям реконструкції.

На стадії життєвого циклу «становлення» здійснюється формування управлінського, ресурсного, маркетингового та інноваційного потенціалів; на стадії «зростання» здійснюється посилення маркетингового, розвитку ринкового, фінансового, інвестиційного потенціалів. Найголовнішим є те, що на даній стадії здійснюється формування організаційного потенціалу підприємства.

На стадії «стабілізація» здійснюються розвиток кадрового, управлінського потенціалів, формування динамічних здібностей і формування та розвиток стратегічного, інформаційного та логістичного потенціалів.

На стадії «розвитку» або «спаду» здійснюються розширення ринкового потенціалу, реструктуризація ресурсного, формування фінансового, розвитку маркетингового та інноваційного потенціалів.

Ключовими критеріями зміни потенціалу підприємства на життєвих стадіях його розвитку є формування, посилення, розвиток, розширення, реструктуризація. Модальний прояв цих критеріїв такий: критерій модальності «необхідність» включає традиційне формулювання, тобто «формування»; критерій модальності «реальність» узагальнює «посилення», «розвиток», «розширення»; критерій модальності «можливість» взаємопов'язаний з критерієм «деконструкція». З метою визначення концептуальних напрямів аналізу взаємодіючих процесів економічних систем необхідно чітко усвідомити, на які ключові критерії необхідно звертати увагу.

Огляд літературних джерел [8–11] дав змогу зробити висновок, що, досліджуючи потенціал взаємодіючих процесів, автори акцентують увагу на економічному потенціалі сучасних підприємств, ресурсному потенціалі, виробничому, експортному, ринковому, маркетинговому, потенціалі конкурентоспроможності, фінансовому, соціально-економічному, стратегічному, інформаційному, інфраструктурному, партнерському тощо. Саме ці види структурних складових потенціалу економічної системи узагальнені в рамках потенціалу взаємодіючих процесів.

Потенціал взаємодіючих процесів в рамках розвитку потенціалу економічних систем спрямований на реалізацію ресурсної складової та узагальнює чотири основні структурні складові, спрямовані на управління її бізнес-процесами. Це актуалізує необхідність розгляду кожного зі структурних елементів. При цьому вважаємо, що на особливу увагу заслуговує економічний потенціал як основа операційної діяльності підприємства та базис для реалізації технологічного, соціально-економічного та природно-екологічного потенціалів.

Слід виділити такі елементи системи потенціалу взаємодіючих процесів, як потенціал взаємодії між засобами праці і співробітниками в процесі основної діяльності; потенціал взаємодії між працівниками в процесі основної діяльності; потенціал взаємодії певної економічної системи з іншими економічними системами в процесі розподілу, обміну та використання продукції або товарів. Відповідно до структурних складових економічного потенціалу можна зробити висновок, що він об'єднує в собі ресурсний потенціал, виробничий, торговий, експортний, ринковий, маркетинговий, потенціал конкурентоспроможності, фінансовий, стратегічний, інформаційний, інфраструктурний, партнерський та інші види потенціалу економічної системи, які спрямовані на можливість досягнення мети під час здійснення основної діяльності підприємства, що формує інвестиційну привабливість підприємства.

Моніторинг літературних джерел з теми дослідження дає змогу визначити, що в системі потенціалу взаємодіючих процесів домінуючими є такі елементи, як ресурсний, виробничий, торговий, інформаційний, ринковий потенціали, а також їх похідні: маркетинговий, конкурентоспроможний, фінансовий, стратегічний, інформаційний, інфраструктурний, партнерський тощо. При цьому вибір пріоритетних напрямів розвитку структурних елементів потенціалу взаємодіючих процесів безпосередньо залежить від стратегічних цілей підприємства та ступеня реалізації потенціалів організованості і функціональних зв'язків економічної системи, в рамках яких ці цілі формулюються.

Основою потенціалу взаємодіючих процесів є ресурсна складова, яка розглядається як ресурсний потенціал.

Розглядаючи ресурсний потенціал, слід визначити елементи його вартісної оцінки, такі як, зокрема, товарний, технічний, просторовий, фінансовий, кадровий, репутаційний. Значимість ресурсного потенціалу в розвитку основної діяльності підприємств визначає необхідний розмір якісних ресурсів для організації ефективної основної діяльності підприємства під час досягнення певних цілей.

Наступним важливим елементом потенціалу взаємодіючих процесів є потенціал основної (операційної) діяльності, який засновано на розвитку виробничого потенціалу. Виробничий потенціал – це складна система з певною взаємодією головних складових, таких як основні виробничі фонди, виробничий, промислово-виробничий персонал (робітники), сировина та матеріали. Виробничий потенціал розглядається як здатність створення нової продукції. Якщо на підприємстві формуються якісні характеристики досягнутого рівня розвитку суспільного виробництва завдяки такій параметризації, як освіта, наука і управління, то простежується макроекономічний підхід з акцентом на розвиток науки і техніки. Рівень виробничого потенціалу істотно залежить від ступеня варіативності і адаптаційної здатності елементів організації, тобто формується взаємозв'язок виробничого потенціалу і потенціалу організованості, а також функціональних зв'язків. До ключових складових формування інноваційно-інвестиційної привабливості сучасного підприємства слід віднести:

- ресурси, їх кількість і якість;
- обсяг виробленої продукції;
- наявні та потенційні можливості виробництва;
- взаємодія з зовнішнім середовищем за допомогою конкурентоспроможності продукції або товарів;
- ефективність виробництва і торгівлі;
- наявність і якість технологічного обладнання;
- наявність і якість кадрового забезпечення процесу виробництва;
- взаємозв'язок з організаційною системою і якістю управління;
- зв'язок з метою діяльності підприємства та іншими елементами економічного потенціалу.

Висновки. На підставі вищевикладеного виробничий потенціал підприємства можна визначити як можливість економічної системи виробляти необхідний обсяг конкурентоспроможної продукції за ефективного використання наявних ресурсів, встановленого як управління і організація виробничого процесу під впливом факторів і потенцій зовнішнього середовища з метою досягнення поставленої мети.

Список використаних джерел:

1. Козьменко С. Потенциал инновационного развития предприятия : [монография] / С. Козьменко. – Сумы : Деловые перспективы, 2005. – 256 с.
2. Краснощочкова Ю. Інноваційна безпека підприємства як запорука конкурентоспроможності в умовах інтеграції / Ю. Краснощочкова // Управління розвитком. – 2011. – № 4. – С. 177–178.
3. Формування інноваційної політики підприємства / [Т. Максимова, О. Філімонова, К. Лиштван] // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 2. – С. 181–183.
4. Лапин Е. Экономический потенциал предприятий промышленности: формирование, оценка, управление : дисс. ... докт. экон. наук : спец. 08.07.01 «Экономика промышленности» / Е. Лапин ; Сум. гос. универ. – Сумы, 2006. – 432 с.
5. Бузько І. Стратегічний потенціал і формування пріоритетів у розвитку підприємства : [монографія] / І. Бузько, І. Дмитренко. – Алчевськ : ДГМІ, 2002. – 216 с.
6. Маркс К. Капитал / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – Т. 23. – 907 с.
7. Краснокутська Н. Пріоритети формування та розвитку потенціалу торговельного підприємства на різних стадіях його життєвого циклу / Н. Краснокутська // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 1. – С. 136–145.
8. Економіка знань та її перспективи для України : [монографія] / за ред. В. Гейця. – К. : Ін-т екон. прогнозів, 2005. – 168 с.
9. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи / [Я. Жаліло, О. Бабанін, Я. Белінська та ін.] ; за заг. ред. Я. Жаліла. – К. : НІСД, 2009. – 142 с.

10. Инвестиционная привлекательность экономических систем [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://investment2.ru>
11. Економічний аналіз : [навч. посібник] / [І. Житна, І. Пацій, П. Житний]. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2000. – 280 с.
12. Краснокутська Н. Дефініція поняття «потенціал підприємства» в контексті розвитку мікроекономічної теорії / Н. Краснокутська // Вісник КНТЕУ. – 2008. – № 5. – С. 54–64.

Аннотация. Особое внимание в современной отечественной и зарубежной научной литературе уделяется вопросам обеспечения инвестиционно-инновационного развития промышленности. В статье представлено исследование по вопросам развития современных предприятий, которые связаны с оценкой их инвестиционно-инновационной привлекательности и выбора стратегии их развития.

Ключевые слова: инновационный потенциал, управление экономикой, инвестиции, конкурентоспособность, информационная система.

Summary. Special attention in modern domestic and foreign scientific literature is paid to the issues of ensuring investment and innovation development of industry. The article presents a study on the development of modern enterprises related to the assessment of their investment and innovation attractiveness and the choice of their development strategy.

Key words: innovation potential, management of the economy, investment, competitiveness, information system.

УДК 336.71:[336.25/.26:338.5](477)

Корпанюк Т.М.

кандидат економічних наук,

*доцент кафедри обліку та оподаткування в галузях економіки
Вінницького національного аграрного університету*

Марченко С.О.

студентка факультету обліку та аудиту

Вінницького національного аграрного університету

Korpanuyk T.M.

Candidate of Economic Sciences

*Associate Professor of Department
of Accounting and Taxation in economics,
Vinnytsia National Agrarian University*

Marchenko S.O.

Student

Vinnitsa National Agrarian University

ПРАВИЛА ОБЛІКУ НАРАХУВАННЯ ДОХОДІВ І ВИТРАТ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ

ACCOUNTING RULES FOR CALCULATION INCOME AND EXPENSES UKRAINE COMMERCIAL BANKS

Анотація. У статті досліджено правила обліку нарахування доходів і витрат комерційних банків України. Розглянуто принципи нарахування та відповідності доходів і витрат банку. Представлено найбільш збиткові банки протягом 2016 року.

Ключові слова: доходи, витрати, комерційний банк, кошти, боржник, принципи, кредиторська заборгованість, дебіторська заборгованість, кредит.

Вступ та постановка проблеми. В результаті проведення банківських операцій комерційні банки України отримують доходи, які впливають на збільшення економічних вигод у вигляді збільшення активів або зменшення зобов'язань, що приводить до значного збільшення власного капіталу, не включаючи збільшення капіталу за рахунок внесків акціонерів.

Сучасний стан розвитку економіки в державі потребує великої уваги до банківської системи. Для комерційних банків є важливим створення сприятливих умов для їх стабільності і функціонування. Для вирішення проблеми потрібно правильно та своєчасно відображати облікові

операції в банку, зокрема безпомилково вести обліково-аналітичну роботу з відображення доходів банку, своєчасно складати та подавати звітність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед видатних вчених, що здійснили значний внесок у розвиток теорії бухгалтерського обліку, зокрема в дослідження питань обліку нарахування доходів та витрат банку, можна відзначити Ф.Ф. Бутинця, О.С. Бородкіна, А.М. Герасимовича, Л.М. Кіндрацьку, М.В. Кужельного, А.М. Кузьмінського, В.Г. Лінника, В.Б. Моссаковського, Л.В. Нападівську, В.В. Сопко, М.Г. Чумаченко.

Метою роботи є дослідження правильного обліку нарахування доходів та витрат комерційних банків України.

Результати дослідження. Синтетичний і аналітичний облік банку організовані так: у фінансовому обліку – згідно з вимогами відповідних нормативних актів НБУ; у податковому обліку – відповідно до норм чинного законодавства; в управлінському обліку – з урахуванням власних потреб у достовірній, оперативній, повній інформації про діяльність банку, а також установлення контролю за належним йому майном. Ведення аналітичного й синтетичного обліку в банку регламентується відповідними внутрішніми положеннями. Синтетичний облік дає можливість одержувати необхідну інформацію про операції, які виконуються банком, відображення їх у балансовій і фінансовій звітності для аналізу й управління [1].

Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» до доходів банку належать доходи, які безпосередньо пов'язані з окремою банківською діяльністю. Небанківські доходи можуть включати інші доходи, які не відносяться до основної діяльності банку, але забезпечують здійснення його діяльності [2].

У бухгалтерському обліку доходи класифікуються за такими відповідними групами: дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); інші операційні доходи; фінансові доходи та інші доходи [3].

Згідно з П(С)БО 16 витрати – це зменшення економічних вигід, яке відбувається у вигляді вибуття активів чи збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення чи розподілу власниками).

До складу витрат включаються загальновиробничі витрати; прямі матеріальні витрати; витрати, пов'язані з операційною діяльністю; витрати на збут; адміністративні витрати; інші операційні витрати; витрати, пов'язані з інвестиційною та фінансовою діяльністю [4].

На основі базових принципів міжнародних стандартів бухгалтерського обліку повинен базуватися облік доходів і витрат банку. Це свідчить про те, що визнані доходи і витрати відображаються в обліку із застосуванням принципу нарахування та відповідності. Принципом нарахування вважають доходи і витрати, які відображають у бухгалтерському обліку на час їх виникнення. Принцип відповідності призначений для визначення результату звітного періоду, для цього необхідно зіставити доходи звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів [5].

Доходи і витрати комерційного банку вважаються визначеними згідно з принципом нарахування та відповідності за таких передбачуваних умов:

- визнання реальної заборгованості за активами та зобов'язаннями банку;
- можливість точної оцінки фінансового результату операції, пов'язаної з наданням (отриманням) послуг.

В результаті використання активів банку іншими відповідними сторонами доходи визнаються у вигляді відсотків, роялті та дивідендів.

Умовою визнання відсотків і роялті є ймовірність отримання банком економічної вигоди, а дивідендів – достовірно оцінений дохід.

Не визнаються доходами такі надходження від інших осіб:

- сума завдатку під заставу або в погашення кредиту, якщо це передбачено відповідним договором;
- сума надходжень за договором комісії, агентським та аналогічним договором на користь комітента, принципала тощо;
- сума авансу в рахунок попередньої оплати послуг, товарів тощо;

– надходження від первинного розміщення цінних паперів;

– сума податку на додану вартість, інших податків і обов'язкових платежів, що підлягають перерахуванню до бюджету й позабюджетних фондів.

Не визнаються такі витрати й не включаються до звіту про фінансові результати:

- платежі за договорами комісії, агентськими угодами та іншими аналогічними договорами на користь комітента, принципала (основний боржник) тощо;
- попередня (авансова) оплата товарів, робіт, послуг;
- погашення одержаних кредитів, повернення депозитів тощо;
- витрати, які відображаються зменшенням власного капіталу [6].

Доходи (витрати) прийнято розглядати з позиції напрямів діяльності банку, за якими вони були отримані в цьому періоді чи понесені.

За операційною діяльністю виникають такі доходи і витрати: процентні; комісійні; прибутки (збитки) від торговельних операцій; доходи від повернення раніше списаних активів; дохід у вигляді дивідендів; витрати на формування спеціальних резервів банку; інші операційні доходи і витрати; загальні адміністративні витрати; податок на прибуток; непередбачені доходи і витрати, якщо вони виникають.

Комерційний банк за результатом інвестиційної діяльності визнає доходи (витрати) за операціями з реалізації (придбання) інвестиційних цінних паперів; доходи (витрати) за операціями зі збільшення (зменшення) інвестицій у дочірні установи; доходи (витрати) від реалізації (придбання) основних засобів та нематеріальних активів.

За результатами проведених операцій, пов'язаних з фінансовою діяльністю, банк визнає доходи (витрати) за операціями з цінними паперами власного боргу; доходи (витрати) за субординованим боргом; дивіденди, сплачені протягом звітного періоду; доходи за результатами випуску інструментів власного капіталу [7].

З огляду на ймовірність сплати боржником доходи банку поділяються на:

- нараховані доходи, які фіксують суму, належну до отримання за настання строків, визначених угодами; отже, за рахунками нарахованих доходів обліковуються ті суми, строки погашення яких ще не настали (обліковуються за рахунками класів 1, 2, 3);
- прострочені нараховані доходи, які виникають у разі непогашення боржником заборгованості за нарахованими доходами у строк, передбачений угодою; про це в обліку виконується такий запис: Д-т рахунку «Прострочені нараховані доходи», К-т рахунку «Нараховані доходи»;
- сумнівні нараховані доходи, які визнаються у випадках, коли банк не має впевненості в їх сплаті з огляду на незадовільний фінансовий стан, щодо якого ці доходи нараховуються; про це в обліку виконується такий запис: Д-т рахунку 1780 «Сумнівна заборгованість за нарахованими доходами за міжбанківськими операціями», Д-т рахунку 2480 «Сумнівна заборгованість за нарахованими доходами за операціями з клієнтами», Д-т рахунку 3589 «Сумнівна заборгованість за іншими нарахованими доходами», К-т рахунку «Прострочені нараховані доходи»;
- безнадійні нараховані доходи, коли ймовірність їх сплати практично неможлива; вони списуються з балансу за рахунок сформованих резервів; причинами цього можуть бути значне погіршення фінансового стану боржника, його збиткова діяльність; зазначені рахунки сумнівних заборгованостей (1780, 2480, 3589) надалі дебетують.

ються в кореспонденції з відповідними рахунками класу 6 «Доходи» [8].

У бухгалтерському обліку доходи і витрати відображають за рахунками класів 6 «Доходи» та 7 «Витрати». Залишок за кожним рахунком доходів і витрат на 31 грудня поточного року свідчить про обсяги доходів (витрат), отриманих, нарахованих та сплачених у розрізі їх видів, для врахування яких призначено конкретний відповідний рахунок.

За підсумками поточного року рахунки витрат і доходів згортають, після чого визначають фінансовий результат діяльності комерційного банку. Бувають випадки, коли сума доходів перевищує суму витрат, тоді залишки за рахунками доходів і витрат закривають на рахунок 5040 «Прибуток звітного року, що очікує затвердження», за протилежної ситуації в обліку фіксують збиток, а залишки за рахунками доходів і витрат закривають на рахунок 5041 «Збиток звітного року, що очікує затвердження».

Якщо банк звітує позитивний результат діяльності, збори акціонерів затверджують відрахування за напрямами розподілу прибутку:

- відрахування до загальних резервів Д-т 5040 К-т 5020;
- відрахування до резервних фондів Д-т 5040 К-т 5021;
- відрахування в інші фонди Д-т 5040 К-т 5022;
- нарахування дивідендів акціонерам Д-т 5040 К-т 6331;
- капіталізація дивідендів з метою збільшення обсягу статутного капіталу через державну реєстрацію змін Д-т 5040 К-т 5003.

За рішенням зборів акціонерів сума збитку покривається за рахунок обсягів фондів, які були утворені в минулих періодах у процесі розподілу прибутку, тобто за рахунок коштів загального резерву, резервного фонду, інших фондів, нерозподілених прибутків минулих років. Трапляються випадки, коли перерахованих джерел не вистачає для покриття суми збитку, тоді непокриту суму обліковують на рахунок 5031 «Непокріті збитки минулих років». Після закінчення кожного фінансового року Правління банку подає звіт про свою діяльність для затвердження на загальних зборах акціонерів, а також пропозиції щодо розподілу отриманого прибутку, включаючи пропозиції про збільшення капіталу банку [5].

За проведенням підсумком у 2015 році доходи банків України збільшилися на 19,4% і становили 199,2 млрд. грн. При цьому ж витрати зросли на 34,4%,

тобто до 265,8 млрд. грн. Фінансовий результат діяльності БСУ за підсумком року був від'ємним, а станом на 1 січня 2016 року становив (-)66,6 млрд. грн.

За підсумком I півріччя 2016 року доходи комерційних банків України знизилися на 56,4% і становили 88,0 млрд. грн., витрати зросли порівняно з попередніми роками на 18,6%, тобто до 97,2 млрд. грн.

Зменшення доходів в I півріччі 2016 року порівняно з відповідним періодом минулого року пов'язане перш за все з отриманням збитків від торговельних операцій (до них належать збитки від торгівлі іноземною валютою та банківськими металами), а також скороченням процентних доходів, обсяг яких порівняно з відповідним періодом минулого року скоротився на 12,5 млрд. грн. та станом на 1 липня 2016 року відповідав 69,5 млрд. грн.

За підсумком I півріччя 2016 року майже 30 функціонуючих банків отримали збитки на загальну суму 15,9 млрд. грн. Інші банківські установи, що завершили звітний період з додатним результатом діяльності, отримали сукупно 6,7 млрд. грн. прибутку [9].

На рис. 1 можна побачити найбільш збиткові банки за результатами 2016 року [10].

З рис. 1 можна побачити, що найбільший збиток в історії банківської системи отримав «Приватбанк», а саме 135,31 млрд. гривень, що становить 80% збитку нерентабельних банків.

Збиток «Приватбанку» викликаний формуванням резервів в 2016 році в розмірі 144,45 млрд. гривень, які були сформовані під кредитний портфель пов'язаних осіб. В результаті резерви під кредити юридичних осіб за підсумками року досягли 147,49 млрд. гривень, фізичних осіб – 13,51 млрд. гривень.

До трійки найбільш збиткових банків увійшли «Укрсоцбанк» (-10,37 млрд. гривень), викуплений у минулому році «Альфа-Груп» «ВТБ Банк» (-6,32 млрд. гривень) – дочірній банкрутський держбанку. «Альфа-банк» замикає п'ятірку збиткових банків (-4,09 млрд. гривень).

Серед найбільш збиткових банків є багато установ з російським державним капіталом:

- «ВТБ Банк»;
- «Промінвестбанк» (-4,23 млрд. гривень);
- «Сбербанк» (-2,82 млрд. гривень);
- «БМ Банк» (-1,76 млрд. гривень).

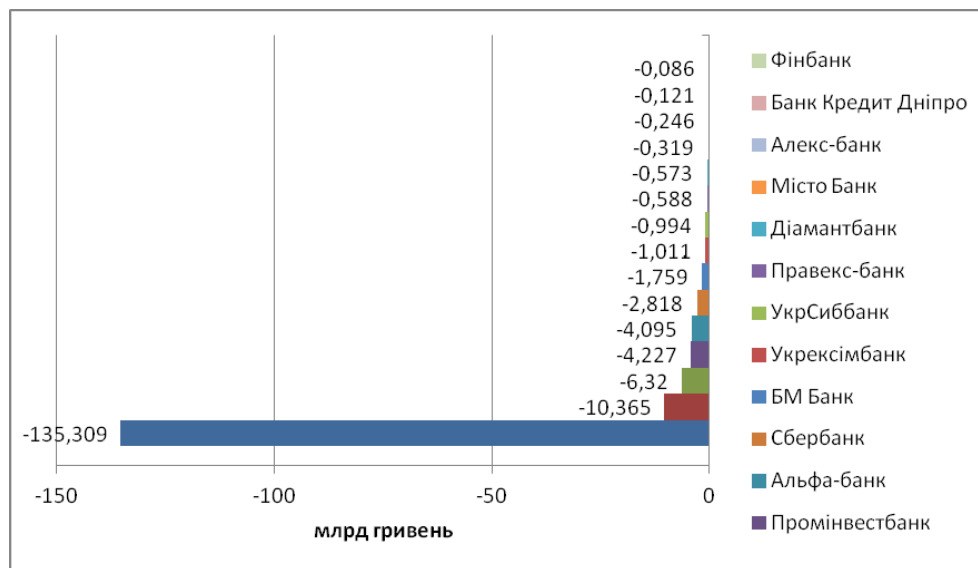


Рис. 1. Топ-15 банків за збитковістю за 2016 рік

За підсумками 2016 року можна сказати, що найбільш прибутковим банком України став «Райффайзен Банк Аваль», який отримав 3 млрд. 804,02 млн. грн. прибутку після оподаткування, що є позитивним результатом для діяльності банку. За «Райффайзен Банком» слідує «Сітібанк» (1 млрд. 449,55 млн. грн.) і «ОТП Банк» (913,76 млн. грн.). До першої п'ятірки також увійшли «Креді Агріколь» (807,79 млн. грн.) і «ІНГ Банк Україна» (791,1 млн. грн.). Далі йдуть «Ощадбанк» (468,17 млн. грн.) і «Укргазбанк» (403,02 млн. грн.) [11].

Висновки. Отже, похідними об'єктами, що виникають як результат здійснення певних банківських операцій, пов'язаних з виконанням зобов'язань (отриманням послуг) і розміщенням активів (наданням послуг), є

доходи і витрати комерційних банків України. Система бухгалтерського обліку доходів і витрат банку вважається основою всієї системи управління. Саме тут накопичується вся необхідна інформація про фактичні витрати і доходи банку, а також відображається кругообіг ресурсів у процесі його діяльності. Правильна організація обліку витрат і доходів банку в сучасних умовах має забезпечувати оптимізацію кожних елементів витрат та максимізацію доходів, які супроводжують здійснення різного виду банківських операцій і послуг. Комерційні банки повинні наполегливо працювати для того, щоб задовольняти потреби суспільства і отримувати дохід. Адже на даний час багато банків змушені закриватись від того, що їхня діяльність призводить до отримання великих витрат.

Список використаних джерел:

1. Омельченко О.Ю. Види доходів та витрат банку, їх облік в умовах дії нового податкового поля / О.Ю. Омельченко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2013. – № 1. – С. 83–88.
2. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 7 грудня 2000 року № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
3. Хворостовська М.В. Визначення особливостей обліку доходів і витрат комерційного банку / М.В. Хворостовська // Управління розвитком. – 2013. – № 1 (141). – С. 25–27.
4. ПСБО 16 Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати».
5. Лісник Т.В. Відображення в системі рахунків фінансового результату діяльності банку / Т.В. Лісник // Управління розвитком. – 2013. – № 3 (143). – С. 28–30.
6. Бобиль В.В. Облік у банках : [навчальний посібник] / В.В. Бобиль. – Дніпропетровськ : Вид-во Дніпропетр. нац. ун-ту заліз. трансп. ім. акад. В. Лазаряна, 2011. – 262 с.
7. Єршова Н.Ю. Дослідження особливостей організації обліку та обліку доходів та витрат у банках / Н.Ю. Єршова, Є.О. Черкасова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова_періодика/vestnik/Tekhnichnij%20прогрес%20та%20ефективність%20виробництва/2012/25/21Ershov.pdf
8. Камінська М.Б. Особливості організації обліку доходів і витрат у банках / М.Б. Камінська // Вісник Житомирського національного агроєкологічного університету. – 2015. – № 2 (2). – С. 147–153.
9. Аналітичний огляд банківської системи України за I півріччя 2016 року / Рюрік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_2_kv_2016.pdf
10. НБУ назвав найбільш збиткові банки / Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.epravda.com.ua/news/2017/02/9/620307>
11. НБУ назвав найбільш прибуткові та збиткові банки України // Слово і діло [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.slovoidilo.ua/2017/02/10/novyna/finansy/nbu-nazvav-najbilsh-prybutkovi-ta-zbyt-kovi-banki-ukrayiny-spysok>

Анотація. В статті досліджені правила учета начисления доходов и расходов коммерческих банков Украины. Рассмотрены принципы начисления и соответствия доходов и расходов банка. Представлены наиболее убыточные банки в течение 2016 года.

Ключевые слова: доходы, расходы, коммерческий банк, средства, должник, принципы, кредиторская задолженность, дебиторская задолженность, кредит.

Summary. Studied accounting rules calculation of income and expenditure commercial banks in Ukraine in the article. The principles of accrual and matching revenues and expenses of the bank. Presented most unprofitable banks during 2016.

Key words: income, expenses, commercial bank, money, debtor, principles, accounts payable, accounts receivable, credit.

Кравець В.І.

кандидат економічних наук,

*доцент кафедри економічної теорії, менеджменту та адміністрування
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

Слісаренко Т.В.

студент

Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Kravets V.I.

Associate Professor, Candidate of Economic Sciences

Department of Economic Theory, Management and administration

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

Slisarenko T.V.

Student

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

THE USING OF INFORMATION TECHNOLOGIES FOR INCREASING EFFICIENCY OF BUSINESS MANAGEMENT

Анотація. У статті здійснено спробу аналізу можливостей використання сучасних інформаційних технологій в управлінні підприємством. Оскільки для того, щоб бути успішними, сучасні компанії повинні постійно розвиватися, одним із найбільш потужних інструментів конкуренції є використання сучасної інформаційної системи, за допомогою якої можна впроваджувати інноваційні інструменти для обслуговування клієнтів; підвищити організаційну ефективність; розробляти нові бізнес-ніші; здійснювати якісний аналіз бізнес-процесів; шукати можливості економії ресурсів (зокрема, робочої сили і часу). Важливими напрямками використання ІТ-технологій також є полегшення обміну інформацією в процесі роботи над проектами, прискорення документообігу, підвищення ефективності планування, реалізація загальної бізнес-стратегії і маркетингової стратегії, фінансів, HR-стратегії, спрощення процесу ринкового просування бренду, налагодження взаємодії з цільовою аудиторією, посилення контролю над фінансовими витратами тощо.

Ключові слова: інформаційна технологія, інтернет-технології, управління інформаційною системою, ІТ-стратегія, ІТ-інфраструктура.

Вступ та постановка проблеми. Будь-яка бізнес-модель будується на впровадженні інновацій в практику операційної діяльності, що визначає можливості її організаційного розвитку. Потреба в сучасних інформаційних технологіях (ІТ) актуалізується за ступенем розвитку компанії, коли виключно людськими ресурсами контролювати господарську діяльність та ефективно управляти нею стає складно (зростання інформації в кількісному і якісному параметрах викликає необхідність у технічних засобах для формування інформаційних потоків), а тому необхідним рішенням стає пошук і реалізація нових технологічних рішень, що дають змогу підвищити якість управління. В цих умовах інвестиції в розвиток своєї ІТ-структури – це індикатор того, що компанія націлена на ріст і розвиток. Водночас проблемою багатьох вітчизняних компаній є не просто відсутність ІТ-стратегії, але й незнання бодай основних векторів розвитку інформаційного забезпечення управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і практичні питання, пов'язані з використанням інформаційних технологій у практиці управління, досить широко висвітлені в роботах багатьох зарубіжних (Т. Мейора, І. Стікула, А. Коберна) та українських вчених (З. Варналій, М. Македонський, М. Матвеев, Ю. Петров, Ю. Румянцев, А. Матвієнко). Проте, незважаючи на широкий спектр дослідження можливостей впровадження технологій у господарську діяльність, недостатньо уваги надається проблемам, пов'язаним з конкретними кроками

щодо впровадження сучасних інформаційних технологій у практику управління сучасним підприємством. Тому систематизація конкретних інформаційних технологій та можливостей їх застосування в управлінні підприємством в сучасних умовах стають особливо затребуваними.

Метою роботи є висвітлення основних інформаційних технологічних рішень та можливостей їх застосування у практиці управління вітчизняним бізнесом. Завданнями, що спрямовані на досягнення мети дослідження, є:

- розгляд сутності понять «ІТ-інфраструктура» та «ІТ-стратегія»;
- огляд технологічних рішень вдосконалення процесу управління людськими ресурсами на підприємстві;
- вивчення можливостей інтерактивного навчання персоналу підприємства;
- огляд інформаційних інструментів вдосконалення процесів бізнес-проекування;
- можливості застосування інформаційних технологій для самоменеджменту.

Результати дослідження. Одним із найбільш потужних інструментів конкурентної боротьби є впровадження на підприємстві сучасної інформаційної системи, за допомогою якої стають можливими використання інноваційних інструментів для обслуговування клієнтів; підвищення ефективності роботи; освоєння нових ніш для ведення бізнесу; аналіз бізнес-процесів підприємства; оптимізація, формалізація, опис бізнес процесів; оформлення проектної документації; автоматизація бізнес-про-

цесів підприємства; впровадження та супровід програмних продуктів.

Технічні можливості для реалізації різних рішень в галузі побудови інформаційних систем нині надзвичайно широкі і цілком доступні. Все більша кількість виробників підтримують роботу своїх систем на різних платформах і гарантують підключення до систем різних пристроїв. Сьогодні є можливість підключитися до локальної мережі компанії в будь-який момент. Керівник може контролювати роботу підлеглого звідки завгодно в режимі реального часу.

Важливим елементом інформаційної системи сучасного підприємства є IT-інфраструктура. Вона є єдиним комплексом програмних, технічних, комунікаційних, інформаційних та організаційно-технологічних засобів забезпечення функціонування підприємства, а також засобів управління ними [1].

Для забезпечення ефективної діяльності сучасні підприємства потребують IT-інфраструктуру, що складається з інтегрованого комплексу систем, програм і служб. IT-інфраструктура повинна бути цілісною, максимально надійною, грамотно спроектованою, володіти великим запасом міцності, не тільки відповідати поточному стану бізнесу, але й враховувати його розвиток у майбутньому. Саме для «правильного проектування» IT-інфраструктури необхідне створення IT-стратегії, що є комплексом системних рішень, спрямованих на довгострокове вдосконалення технологічної та технічної складових інформаційної системи підприємства.

Інформаційні технології та системи (IT/C) – насамперед інструмент управління. Як і будь-який інший, він служить для координації та контролю ходу бізнес-процесів під час досягнення цілей. Просте володіння цим інструментом, як і будь-яким іншим, не гарантує успіху, але його відсутність на підприємстві, яке націлене на зростання, може призвести до втрати конкурентоспроможності, зменшення частки ринку та низької ефективності.

Коли можна реалізувати практично будь-який запит, ключовим завданням в галузі створення релевантних та ефективних інформаційних систем є чітке уявлення необхідного результату [1].

Одним з таких запитів на підприємстві є автоматизація управління людськими ресурсами. Умови глобалізації створили попит на програмне забезпечення, яке здатне інтегрувати команду, працювати над спільними завданнями, незважаючи на фізичну відстань між членами команди, а також пришвидшувати пошук та відбір персоналу.

Сучасне програмне забезпечення пропонує корисний інструментарій для вдосконалення процесу рекрутингу, а саме ATS – систему автоматизації підбору персоналу. Різні сервіси мають різний функціонал. Одні спрощують саме процес пошуку, такі як “Friend Work Recruiter” [2] або “Amazing Hiring” [3]. Ці (та інші аналогічні) сервіси здатні не тільки здійснювати глибокий пошук кандидатів на вакансію за заданими параметрами, але й інтегрувати інформацію про кожного спеціаліста з різних ресурсів. Через те, що більшість інтернет-ресурсів з базами резюме вимагають оплату за доступ до контактних даних, такі ATS можуть зекономити не тільки час, але й фінансові ресурси. Щоправда, безкоштовним використанням вищезгаданих ресурсів є тільки перші 15 днів, але ціни є порівняно доступними для середнього та малого бізнесу.

Інший тип ATS розрахований більше на процес відбору. Так, “HRP.by” [4] має бібліотеку компетенцій з оціночними питаннями і варіантами відповідей на них (що досить рідко зустрічається серед програм-конкурентів), порівняння кандидатів за заданими критеріями, шаблони

листів для кандидатів, прив’язку до календаря (для планування та тайм-менеджменту), аналітичні інструменти. Досить схожим є “Qandidate” [5], але замість двох перших інструментів існують можливості створення «відсіювачих» питань, на які повинні відповісти всі кандидати, створення орендованої сторінки та інтеграція з “LinkedIn”. Більше того, останній ресурс є безкоштовним. Серед безкоштовних систем автоматизації підбору персоналу можна також виокремити “aRecruiter”, “Talentsquare”, “Zoho Recruit” (хоча останні дві мають досить обмежений функціонал у безкоштовних версіях) [6]. Ці та багато інших інструментів є доступними для рекрутингу в малому та середньому бізнесі.

Для відбору персоналу є корисними й інші ресурси, які здебільшого зорієнтовані на тестування. Для конструкторів тестів існує багато безкоштовних варіантів, зокрема “SurveyMonkey” [7], “Google-форми” [8], “Kwiksurveys”, “Zoho” [9], «ЛетсТест» [10].

Більш того, тестування з використанням “Google-форм” інтегрує всі результати в Excel-таблицю. Excel має інструментарій візуалізації даних, тому це досить спрощує процес порівняння кандидатів. Існує і готовий набір тестів, наприклад, “Quizful” [11] та “Skilltech” [12] (для IT-спеціалістів) [13], «ТестПрофі» [14] (акцент на когнітивні та психологічні тести), “Mental Floss” [15] (різні сфери діяльності).

Великі можливості нині відкриваються і для навчання персоналу. Це пов’язано з виникненням такого поняття, як E-learning. Більшість ресурсів передбачають безкоштовний доступ до інформації, а отже, й економію ресурсів підприємства. Щоправда, існує бар’єр, а саме необхідність знання іноземної мови, через що нижче будуть наведені ресурси для вивчення іноземних мов.

З’являється нова тенденція на ринку навчальних програм – ігрова форма для засвоєння важкої інформації. Прикладом є існування таких ресурсів, як “Code Avengers” [16], “Code studio”, “Rails for Zombies” [17], “Code Combat” [18] (всі три ресурси навчають мовам програмування та є безкоштовними). Ігрофікація дає змогу отримувати більше задоволення від навчання та стимулює зацікавленість персоналу у саморозвитку.

Для того щоб спростити процес обговорення будь-якої теми, є віртуальні дошки “Mural.ly” [19] та “CanvasDrop” [20]. Можливість прикріплювати різні матеріали з “YouTube”, “Flickr”, “Google Drive”, “Dropbox”, змінювати масштаб прикріплених файлів та розташування на дошці, коментувати та обговорювати у спеціально створеному чаті, спостерігати за змінами, які внесли запрошені до редагування члени колективу у реальному часі, – все це робить такі ресурси корисними.

Однією з найважливіших управлінських сфер для застосування сучасних інформаційних систем є програмне забезпечення для управління проектами (табл. 1).

Так, наприклад, одним з найбільш популярних та безкоштовних ресурсів є “Redmine” [22], який має такий функціонал: ведення декількох проектів; гнучка система доступу, заснована на ролях; система відслідковування помилок; діаграми Ганта і календар; ведення новин проекту, документів і управління файлами; оповіщення про зміни за допомогою RSS-потоків і електронної пошти; форуми для кожного проекту; облік часових витрат; налаштування довільних полів для інцидентів, часових витрат, проектів і користувачів; створення записів про помилки на основі отриманих листів; багатомовний інтерфейс; підтримка СУБД MySQL, Microsoft SQL Server, PostgreSQL, SQLite, Oracle.

Автоматизація бізнесу не менш важлива для фінансового обліку та аналізу, ведення бухгалтерії, супровідної

Програмне забезпечення для управління проектами

Настільні	“CalligraPlan”, “ConceptDraw PROJECT”, “GanttProject”, “Microsoft Project”, “OpenProj”, “Planner”, “ProjectLibre”, “TaskJuggler”
Клієнт-серверні	“Basecamp”, “Bugzilla”, “BugTracker.NET”, “EasyProjects.NET”, “GitHub”, “Globus Professional”, “GNATS”, “JIRA”, “Mantis”, “OTRS”, “PayDox”, “Redmine”, “Team Foundation Server”, “Trac”, “TrackStudioEnterprise”
Веб-сервіси	“Bitbucket”, “Bontq”, “CodePlex”, “Gemini”, “GitHub”, “GNU Savannah”, “GoogleCode”, “Jira”, “Launchpad”, “Patch-Tag”, “Project Kaiser. Savane”, “SourceForge”, “Trello”

Джерело: [21]

документації. Використання інформаційних, інноваційних систем у цій сфері здатне значно підвищити конкурентоспроможність підприємства на ринку, а також ідентифікувати і нейтралізувати наявні проблеми.

Комплексне рішення цієї проблеми можна знайти завдяки системам ERP (Enterprise Resource Planning). На вітчизняному ринку найбільш популярними є такі системи, як «1С», «Галактика», «Парус», «SAP» та «Navision». Але через відсутність гнучкості та адаптивності у «Галактики», «Navision» та «Парусу», а також високу ціну як ліцензії, так і обслуговування «SAP» найбільше поширення отримала «1С». Також особливостями «1С», що дають змогу компанії закріпити лідерство на пострадянському ринку ERP, є помірний ціна, врахування вітчизняних законодавчих особливостей, широкий функціонал та франчайзингова система, яка забезпечує велику кількість спеціалістів (1С-програмістів) всією територією СНД [23].

Слід відзначити, що під час вибору ERP-системи необхідний глибокий аналіз підприємства, адже існує широкий спектр конфігурацій, які забезпечують автоматизацію відповідно галузі, специфіки діяльності, масштабу, пріоритетам та технологіям підприємства. Можливість інтеграції з іншими сервісами та ПЗ забезпечує цілісність та більш високу ефективність управління підприємством.

Новим напрямом розробки сучасного ERP-забезпечення є розробка зручних мобільних додатків, які допомагають в мобільному обліку фінансів та веденні документації. До інформаційних систем цього типу відносяться такі програмні інструменти, як “Mint.com” (забезпечує не тільки фінансовий облік, але й потужну систему безпеки), “Financisto”, “Toshl”. Специфікою “Toshl” є його оформлення: у гумористичному стилі додаток нагадує про перевищення бюджету та надає поради для оптимізації власних витрат [24]. Всі ці три інструменти є безкоштовними. За помірну плату можна скористатися і іншими додатками. Так, перевагами “Money”, що є одним з найпопулярніших у світі серед аналогів, є не тільки ілюстративність руху грошей за рахунок інфографіки, але й можливість супроводу транзакцій чеками та голосовими коментарями. Такий додаток, як “BilliBox”, не потребує механічного занесення інформації, адже достатньо лише фотографій чеків, з яких він «втягує» усю необхідну інформацію.

Цікавими для оптимізації процесу управління фінансами є безкоштовні додатки “DebtControl” та “BillMinder”, які допомагають контролювати кредиторську заборгованість за допомогою системи нагадування та визначення пріоритетності напрямів сплати [25].

Важливим для оптимізації процесу управління є введення у цифровий простір рутинних адміністративних операцій, зокрема документообігу та нормативно-правового обґрунтування управлінського рішення. Наприклад, додаток “iPlex” є збіркою кодексів та законів України, що доступні навіть без підключення до Інтернету. Даний додаток буде корисним для створення договорів, актів та іншої документації. Він має можливість безкоштовного

запиту у Єдиному державному Реєстрі юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців, за необхідності є функція термінового пошуку реквізитів партнера за юридичною назвою підприємства.

Для того щоб була можливість підписувати документацію уповноваженою особою навіть за відсутності на робочому місці, створено додатки “SignEasy” та “Adobe Fill & Sign”. Вони дають змогу не тільки ставити підпис за допомогою стилуса чи пальців руки, але й зберігати у пам’яті додатку зображення підпису і печатки з миттєвим їх розміщенням у документі за виникнення такої необхідності. А “Camscanner” та “Office Lens” дають змогу сканувати документи безпосередньо за допомогою смартфона.

Для автоматизації збору звітності щодо персоналу підприємства розроблено додаток “Weekdone”. Він не тільки нагадує про необхідність надсилання звітів, але й формує їх у вигляді графіків для наочності, а також має таск-менеджер (від англ. “task” – «завдання») [26].

Однією з управлінських проблем, що успішно вирішується за допомогою ІТ-технологій, є віддалений доступ до спільних баз користувачів, що розділені територіально. Для зберігання документів та надання доступу до них уповноваженим особам існують хмарні сховища даних. Найвідомішими з них є “Google Drive” та “Dropbox” [27]. Існування мобільних додатків забезпечує можливість доступу та роботи з документами навіть за непередбачуваних обставин і відсутності доступу до комп’ютеру.

Цікавим аналогом таких програм є додаток “Forest”, який передбачає гейміфікацію (використання ігрових елементів) процесу самоконтролю, тому підвищує інтерес до саморозвитку у цьому напрямі. Починаючи будь-яке завдання, ви маєте можливість посадити у “Forest” дерево. Якщо користувач не виходить з програми, щоб відволіктися, і закінчує виконання завдання, дерево виростає. Якщо відкривається “Facebook” або будь-який інший подібний ресурс, дерево гине.

Подібним інструментом є і “Quest”. Він передбачає заохочування користувача до виконання завдань шляхом надання «кристалів досвіду» за кожне виконане завдання. Ці кристали можна обмінювати на зброю, нові здібності або броню для головного персонажу.

Такі інструменти можуть здаватися недостатньо ефективними на перший погляд, але досвід користувачів підтверджує, що ігрофікація процесу саморозвитку створює додаткову мотивацію для того, щоб досягти поставленої мети та виконати поточні завдання з більшим ентузіазмом.

Щодо роботи зі списками справ, то можна виокремити такі інструменти.

1) “Wunderlist” є простим, але функціональним додатком для ведення списків, що працює на декількох платформах і дає змогу синхронізувати дані між ними.

2) “Asana” ідеально підходить для складних проектів та спільного використання в складі невеликої команди. Існує можливість створювати різні проекти і для кожного скласти свій список завдань. Для всіх завдань може бути

вказаний конкретний виконавець, який побачить її у своїй панелі керування. Для кожної задачі може бути складено опис, вказані теги і термін виконання. Крім цього, “Asana” дає змогу до завдань прикріплювати файли, що може бути дуже корисною функцією.

3) “Any.do” створений, щоб організувати виконання поставлених перед користувачем завдань. Попередньо списки мають такі заголовки, як, наприклад, «Сьогодні», «Завтра», «На цьому тижні». Є можливість організувати свої списки за категоріями і папками, додавати підзадачі і опис.

4) “Workflowy” побудований на засадах мінімалізму (як інтерфейс, так і дизайн загалом). На старті сервісу з’являється пусте біле поле, де можна створювати свої списки. Під час наведення на кожен елемент з’являються кнопки управління, що дають змогу відзначити завдання як виконане, поширити серед інших користувачів, додати примітку і виконати інші дії.

5) “Google Tasks” є веб-додатком, що вбудовано в “Gmail” і Календарі, але про який мало хто знає. Щоб побачити його, необхідно натиснути на список “Gmail”, що розкривається в лівому верхньому кутку екрану пошти, після чого треба обрати пункт «Завдання». Це простий інструмент управління завданнями, за допомогою якого можна складати різні списки, відзначати їх виконання, призначати терміни тощо [28].

Важливою вимогою часу для сучасного менеджера є обробка не тільки внутрішньофірмової інформації, але й зовнішньої, що генерується подіями політичного та культурного, державного та міжнародного масштабів. Існує цілий напрям впровадження IT-технологій, які допомагають менеджеру орієнтуватися у подіях у світі та на ринку, наприклад, такий додаток, як “Zite”. Ця програма вибирає тільки найважливіші статті за колом інтересів користувача. Коли користувач читає статтю, він може вказати, чи подобається йому матеріал і автор. Після цього добірка стане ще більш персоналізованою.

Іншим цікавим додатком, який зекономить час та дасть змогу постійно саморозвиватися, є саме “Blinklist”. Це ПЗ має приблизно кілька сотень саммарі (короткий виклад книги) на різні теми, починаючи з бізнесу і закінчуючи саморозвитком і мистецтвом. Сервіс платний, але є безкоштовний період.

Щодо IT-інструментів, спеціалізованих на саморозвитку, варто згадати “TED” (генерує виступи найкращих спікерів та найвизначніших особистостей світу), “Lumosity” (створений для тренування мозку, покращує пам’ять, уважність, швидкість мислення та інші важливі функції розумової діяльності). У разі недостатньої мотивації та натхнення, менеджеру можна використати “HugobossLive”, адже цей додаток відображає інформацію

про досягнення відомих людей по всьому світі [28].

Також варто згадати дуже корисний аналог стандартного календаря – “Sunrise Календар”. “Sunrise” взаємодіє з соціальними мережами. Наприклад, він може «втягнути» з “LinkedIn” майбутні зустрічі, з “Facebook” – дні народження друзів і майбутні події, а якщо користувач надає “Sunrise” максимальне число своїх контактів, він зможе відправляти запрошення на різні події як друзям, так і діловим партнерам.

Висновки. Загалом можна зробити висновок, що нині існує надзвичайно багато програмного забезпечення для автоматизації як професійної діяльності менеджера, так і процесу його саморозвитку. Більшість програмного забезпечення або є безкоштовним, або має помірну ціну. Водночас результат від роботи з IT-технологіями може бути вражаючим:

- 1) економія ресурсів (зокрема, трудових та часових), підвищення ефективності;
- 2) вивільнення часу під вирішення нагальних питань, які безпосередньо стосуються досягнення мети;
- 3) полегшення інформаційного обміну та роботи над проектами, пришвидшення документообігу та оформлення документації;
- 4) більш ефективне планування та реалізація як загальної стратегії підприємства, так і маркетингової, фінансової, HR-стратегій;
- 5) легше просування бренду, спрощення процесу взаємодії з цільовою аудиторією;
- 6) контроль за фінансовими витратами, дебіторською та кредиторською заборгованістю;
- 7) широкий аналітичний інструментарій, який не вимагає певних зусиль для створення звітності;
- 8) можливість інтегрування між собою великої кількості програмного забезпечення тощо.

Використання таких програм, як «1С», “Redmine”, “Trello”, багатьох онлайн-ресурсів та додатків, зазначених у статті, значно полегшило роботу менеджменту на досліджуваному підприємстві, відкрило нові можливості для просування бренду та дало змогу більш ефективно взаємодіяти з робітниками, які працювали віддалено. Серія вбудованих у ERP систему інструментів надала інформативні звіти, на основі яких було вироблено стратегію, зокрема IT-стратегію.

Загалом наявність потужної інфраструктури та методології побудови систем сприяє досягненню високого рівня ефективності на сучасних підприємствах. Розвиток інформаційних систем відображає вимоги до вдосконалення бізнесу. Потреба в підвищенні якості управління відповідно до інформаційних процесів реальних бізнес-процесів, у прискоренні документообігу і в підготовці прийняття управлінських рішень є ключовою для розвитку сучасних інформаційних систем.

Список використаних джерел:

1. Байкарова О. Інформаційні технології – засіб оптимізації діяльності підприємств / О. Байкарова, Л. Тарасюк // Комп’ютерно-інтегровані технології: освіта, наука, виробництво. – 2013. – № 11. – С. 177–182.
2. Friend Work Recruiter [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://recruiter.friendwork.ru>
3. Amazing Hiring [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://amazinghiring.com>
4. HRP.by [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hrp.by>
5. Qandidate [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://qandidate.com>
6. 10 сервисов для автоматизации рекрутинга [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.e-xecutive.ru/management/itforbusiness/1981171-10-servisov-dlya-avtomatizatsii-rekrutunga>
7. Surveymonkey [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ru.surveymonkey.com>
8. Гугл-форми [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.google.com/intl/uk/forms/about>
9. Kwiksurveys [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://kwiksurveys.com>
10. Zoho [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.zoho.com>
11. ЛетаТест [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://letstest.ru>
12. Quizful [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.quizful.net/test>

13. Skilltech [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://skilltech.ru>
14. ТестПрофі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://testprofi.ru>
15. Mental Floss [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mentalfloss.com>
16. Code Avengers [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.codeavengers.com>
17. Code studio [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://studio.code.org>
18. Code Combat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://codecombat.com>
19. Mural.ly [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://mural.ly>
20. CanvasDrop [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.canvasdrop.com>
21. Программное обеспечение для управления проектами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://qps.ru/V29am>
22. Redmine [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ru.wikipedia.org/wiki/Redmine>
23. Конкуренты и альтернатива 1С [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://programmists.ru/est-li-analog-1s>
24. 10 мобильных приложений, которые контролируют личные финансы [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://qps.ru/5qJOP>
25. 10 лучших программ квітня для iPhone [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lifehacker.ru/2015/04/30/best-apps-for-iphone-april>
26. Dropbox [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.dropbox.com/ru>
27. 8 лучших сервисов для составления списков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://qps.ru/5qJOP>
28. Лучшие приложения 2014 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://play.google.com/store/apps/collection/promotion_3000f13_best_of_2014

Аннотация. В статье предпринята попытка анализа возможностей использования современных информационных технологий в управлении предприятием. Поскольку для того, чтобы быть успешными, современные компании должны постоянно развиваться, одним из самых мощных инструментов конкуренции является использование современной информационной системы, с помощью которой можно внедрять инновационные инструменты для обслуживания клиентов; повышать организационную эффективность; разрабатывать новые бизнес-ниши; осуществлять качественный анализ бизнес-процессов, искать возможности экономии ресурсов (в частности, рабочей силы и времени). Важными направлениями использования IT-технологий также являются облегчение обмена информацией в процессе работы над проектами, ускорение документооборота, повышение эффективности планирования, реализация общей бизнес-стратегии и маркетинговой стратегии, финансов, HR-стратегии, упрощение процесса рыночного продвижения бренда и налаживания взаимодействия с целевой аудиторией, усиление контроля над финансовыми затратами и т. п.

Ключевые слова: информационная технология, интернет-технологии, управление информационной системой, IT-стратегия, IT-инфраструктура.

Summary. The article is an attempt to analyze the possibilities of using modern information technologies in business management. One of the powerful tools of competition is to introduce the company a modern information system, through which it is possible: to introduce the innovative tools for customer service; improve efficiency; to develop the new business niches; to analyze business processes, to save resources (including labor and time). Important areas of application of IT technologies is also facilitate the exchange of information and work on projects, speed up document circulation, to increase the effectiveness of planning and implementation of a common business strategy and marketing, finance, HR-strategies, to alleviate the promotion of the brand and simplify the interaction with the target audience, to increase control over financial expenses and so on.

Key words: information technology, internet-technology, management information systems, IT-strategy, IT-infrastructure.

Кретов Д.Ю.

аспірант, викладач кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

Kretov D.Y.

Post-graduate student of the department of banking
Odessa National Economic University

ОСОБЛИВОСТІ МАКРОПРУДЕНЦІЙНОГО РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ЦИКЛІЧНОСТІ

THE FEATURES OF THE MACROPURDENTIAL REGULATION OF UKRAINIAN BANKS IN CONDITIONS OF THE ECONOMIC CYCLIST

Анотація. Стаття присвячена проблемам визначення та систематизації сучасних теоретико-методологічних засад макропруденційного регулювання банків; доведено необхідність побудови ефективної протидії фінансово-економічним кризам в умовах фінансової глобалізації. У статті досліджено наявні зарубіжні та вітчизняні системи макропруденційного регулювання банківського сектору; проведено аналіз наявних систем контрциклічного регулювання; виявлено особливості й тенденції розвитку кредитного циклу, а також його вплив на розвиток економічного; запропоновано поступовий перехід на нову програму контрциклічного макропруденційного регулювання в Україні.

Ключові слова: банк, криза, економічний та кредитний цикли, контрциклічне регулювання, нагляд.

Вступ та постановка проблеми. Остання світова фінансово-економічна криза довела усю неспроможність національних банківських систем ефективно та своєчасно протидіяти кризовим явищам. Під впливом процесів фінансової глобалізації відбулося швидке поширення кризи, що виявило існування великої кількості теоретичних та методологічних проблем макропруденційного регулювання процесів банківської діяльності. При цьому одним з головних рушійних чинників кризи стала недооцінка загроз неякісного регулювання використання кредитних ресурсів. Вважалося, що динаміка їх руху не є значно важливим елементом кредитних відносин, оскільки відображає загальний економічний цикл, а її дослідження позбавлене практичної значущості через пасивну роль банків у формуванні коливальності економічного циклу. Циклічність руху кредитних ресурсів та її вплив на економічний цикл майже не бралися до уваги, що призвело до поступового переходу національних економік на незабезпечене та невідкріплене фінансування, а також зростання частки спекулятивних операцій на фінансовому ринку країн.

При цьому система норм та важелів макропруденційного регулювання, яка повинна була гарантувати стійкість та ефективність протидії банківської системи ймовірним кризовим явищам, мала проциклічний характер, а також не враховувала взаємозалежність кредитного та економічного циклів, що в кінцевому результаті призвело до швидкого поширення кризи. У зв'язку з цим за останнє десятиліття відбулися значні зміни у загальному напрямі досліджень методів регулювання банківської системи, головним завданням яких є впровадження систем контрциклічного регулювання, які б дали змогу своєчасно зменшувати амплітуду коливальності кредитного циклу, а також ефективно протистояти кризовим явищам у глобальному масштабі.

Саме тому проблема розробки політики макропруденційного регулювання банківської діяльності, основою якої була б система контрциклічних важелів, а також яка б змогла ефективно та своєчасно протидіяти кризовим явищам у фінансово-кредитній сфері, є першочерговим завданням сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання циклічності руху кредитних ресурсів та необхідності впровадження контрциклічного регулювання як одного з засобів макропруденційного регулювання вперше почало розглядатися зарубіжними науковцями в кінці 80-х років ХХ ст. У 1988 році Базельським комітетом було прийнято перший документ, що повинен був стати основою та єдиною базою пруденційного нагляду задля забезпечення зміцнення та стабільності міжнародної банківської системи. У 2000 році Міжнародним валютним фондом були розроблені макропруденційні індикатори, які у 2001 році було перейменовано на показники фінансової стійкості.

Проблеми ефективності функціонування та грошово-кредитного регулювання в умовах фінансової глобалізації знайшли широке відображення у працях Т. Герста, Н. Кіотакі, Х. Мінські, Д. Мура, Д. Хансона, Д. Буракова та інших зарубіжних вчених.

Н. Кіотакі і Д. Мур у серії наукових праць «Кредитні цикли» ("Credit Cycles") зазначають, що будь-яка фінансова система, у якій використовуються позички під заставу, схильна до кредитних циклів. На їхню думку, система банківського регулювання є надійною тоді, коли містить відповідний набір інструментів та важелів, які можуть здійснювати ефективний контроль над рухом кредитних ресурсів в країні [1, с. 188].

Х. Мінські у своїй теорії фінансової нестабільності розкрив процеси, які зумовлюють іманентну властивість фінансової системи періодично зазнавати нестабільності, коли фінансові ринки можуть створювати власні рушійні сили, що породжують кредитну експансію й стрімке зростання цін активів, після чого відбуваються кредитне стиснення і знецінення активів [2, с. 7].

Ми згодні з думкою Д. Буракова, який вважає, що сучасна система регулювання банківського сектору повинна мати виключно контрциклічний характер та має бути спрямована на протидію процесам циклічності руху кредиту задля недопущення збільшення амплітуди коливальності загального ділового циклу [3, с. 215].

Серед вітчизняних вчених, чії праці присвячені проблемам ефективності макропруденційного регулювання

банківського сектору в умовах фінансової глобалізації, слід виділити В. Артамонова, Г. Азаренкову, О. Дзюблюка, О. Лунякова, О. Поправку.

Наприклад, О. Луняков стверджує, що не всі механізми контрициклічного регулювання функціонують однаково ефективно в різних національних економіках. На його думку, в сучасних умовах є необхідним формування теоретичного підґрунтя кредитної циклічності з метою визначення системи індикаторів раннього виявлення змін руху кредитних потоків [4, с. 6].

На думку О. Поправки, контрициклічне регулювання банківської діяльності має передбачати розробку науково-методологічного підходу до формування буферів капіталу, призначення якого полягає у згладжуванні коливань фінансових циклів, запобіганні виникненню системних ризиків, подоланні надмірної кредитної експансії для забезпечення фінансової стійкості банківської системи [5, с. 323].

Слід зазначити, що у вітчизняній науковій літературі приділяється недостатня увага дослідженню такого явища, як циклічність руху кредитних ресурсів, чинникам, що впливають на нього, а також методам регулювання та контролю руху кредитних ресурсів в умовах фінансової глобалізації. Тому подальший розвиток теоретико-методологічного забезпечення з контрициклічного регулювання банківської системи є актуальним.

Метою роботи є визначення та систематизація основних теоретико-методологічних аспектів сутності макроруденційного регулювання банківського сектору як засобу ефективної протидії фінансово-економічним кризам в умовах фінансової глобалізації. Для досягнення мети у статті вирішено такі завдання: досліджено наявні зарубіжні та вітчизняні системи макроруденційного регулювання банківського сектору; проведено аналіз наявних систем контрициклічного регулювання; виявлено особливості й тенденції розвитку кредитного циклу та його вплив на розвиток економічного.

Результати дослідження. У сучасних умовах характерними рисами розвитку світової цивілізації стали інтеграційні явища, які охопили всі основні сфери їх діяльності, а саме економічну, політичну, наукову, соціальну тощо. При цьому відбулася глобалізація національних економік, а саме їх вихід за свої межі і, як внаслідок цього, формування єдиного світового ринку товарів та послуг, капіталів, робочої сили. Це призвело до того, що значення національних кордонів зменшилося, а вплив зовнішніх економічних чинників став збільшуватися не тільки на транснаціональний бізнес, але й на національні господарства. В результаті цього, з одного боку, починає зростати ступінь відкритості національних економік, а з іншого – збільшується їх рівень залежності від зовнішньоекономічних процесів.

Глобалізація привела до створення взаємозалежного і всеохоплюючого ринку, який постійно інтегрується. Вихід національних капіталів за межі своїх економік і об'єднання їх на міжнародному рівні сприяли організації та утворенню глобальної фінансової системи. Сам же процес об'єднання світових фінансових систем за допомогою новітніх технологій та інновацій, іноземного капіталу з метою прискорення його обігу отримав назву фінансової глобалізації, яка має суттєві негативні наслідки щодо національних фінансових систем, а саме зростання залежності банківського сектору від зовнішнього фінансування, асиметрія інформації, порушення балансу залучення й розміщення коштів, високий ризик залежності від світових системних фінансових криз тощо.

Одною зі складових глобалізації є банківська діяльність, адже вона є основною передавальною ланкою

впливу глобалізаційних процесів на економіку країн. Саме за допомогою банків як основних фінансових інститутів з'явилися можливості досить швидко отримувати та передавати фінансову інформацію та грошові потоки, незважаючи на кордони, використовуючи різноманітні банківські інструменти та технології [6, с. 158]. При цьому кредитна діяльність як основний вид діяльності банків зазнає найбільшого впливу, а значне прискорення розвитку кредитного ринку призводить до зростання кількості спекулятивних операцій, асиметрії кредитної інформації і, як наслідок цього, погіршення загального кредитного портфеля банків. У результаті прискорення циклічності руху кредитних ресурсів провокується циклічність в реальному секторі економіки. Банківський сектор розширює кредитування та інвестування на фазі економічного підйому та стискає їх протягом економічного спаду. Тим самим банки посилюють коливання кредитного циклу, збільшуючи при цьому амплітуду економічного.

Слід відзначити, що за останні 40 років системні банківські кризи траплялися більше 120 разів, що свідчить про зростаючу інтенсивність кризових явищ у банківській сфері, а також про те, що взяті за основу проциклічні методи не здатні в повному обсязі запобігати та протидіяти фінансово-кредитним кризам, виникаючим у глобальній фінансовій системі. Отже, постає проблема створення ефективної системи регулювання банківської діяльності, котра містила б контрициклічні важелі, спрямовані на протидію циклічності.

Сьогодні виділяють такі основні системи макроруденційного контрициклічного регулювання банківського сектору: 1) система нормативів та важелів контрициклічного регулювання «Базель III»; 2) програма кількісного пом'якшення ФРС США (QE); 3) програма довгострокового інвестування ЄЦБ (LTRO).

Зауважимо, як відзначає Л. Кузнєцова, що перші системи макроруденційного регулювання «Базель I» та «Базель II», які були рекомендовані у 1988 році та у 2004 році, використовували проциклічні важелі регулювання, чим довели свою нездатність ефективної протидії фінансово-економічним кризам. Це було підтверджено в період економічної кризи 2008–2009 років, яка охопила усю глобальну фінансову систему. Також не було приділено уваги такому явищу, як циклічність руху кредитних ресурсів, а також його взаємозв'язку з економічним. Виникло питання щодо розробки нових більш ефективних заходів з регулювання банківської системи за допомогою саме контрициклічних важелів [7, с. 288].

Вже у 2010 році Базельським комітетом була розроблена перша система макроруденційного контрициклічного регулювання, яка отримала назву «Базель III». Також було розроблено декілька інших програм, таких як програма кількісного пом'якшення (QE), яка була розроблена ФРС США, а також програми довгострокового інвестування (LTRO), яка у 2015 році була розпочата ЄЦБ.

Основна мета контрициклічного регулювання «Базель III» базується на перегляді вимог до формування та використання капітальної бази банків, які визначено у нових нормативах. Само по собі контрициклічне регулювання пов'язано з формуванням нової структури капіталу банків та формуванням контрициклічного буфера капіталу, призначення якого полягає у нівелюванні коливань кредитних циклів, запобіганні виникненню системних ризиків, подоланні надмірної кредитної експансії для забезпечення фінансової стійкості банків.

За вимогами «Базель III» введення нових норм до структури активів і капіталу банків почалося в січні 2013 року. При цьому з січня 2016 року по січень 2019 року

банки повинні створити «буферний резервний капітал». Крім того, за необхідністю уряди країни зможуть давати можливість приватним банкам формувати новий капітал до січня 2018 року.

Як видно з табл. 1, мінімальні вимоги до капіталу містять у собі методику визначення капіталу, підходи до формування контрициклічного буфера капіталу, розрахунок коефіцієнта левериджу, управління системним ризиком. Кожна країна повинна обрати державний орган, який би здійснював моніторинг кредитної експансії, приймав рішення про розміри формування й використання контрициклічного буфера капіталу.

Окрім важелів макропруденційного регулювання, розроблених Базельським комітетом, деякі держави самостійно розробляють та вводять свої засоби та методи регулювання банківського сектору та економіки загалом.

Однією з програм ефективного макропруденційного регулювання вважається програма «Кількісне пом'якшення», яка є вид монетарної політики, що використовується центральними банками для стимулювання національної економіки у разі, коли традиційні монетарні методи вже не працюють. Це інструмент грошово-кредит-

ної політики різних держав, який передбачає державні грошові вливання в економіку країни з метою збільшення грошової маси у населення. Збільшення грошей у населення і підприємств повинні привести до зростання споживання і виробництва, як наслідок, до відновлення стабільної економічної ситуації.

Цей метод використовується державами в тому випадку, коли відсоткова ставка країни настільки низька, що оперувати нею для зниження курсу національної валюти і збільшення грошової маси можливості немає. Негативним же наслідком програми кількісного пом'якшення є можлива найсильніша інфляція, яка може виникнути в процесі відновлення економіки. Згідно з даними МВФ політика кількісного пом'якшення центральних банків розвинених країн з початку фінансової кризи 2008 року призвела до зниження системних ризиків, а також до збільшення довіри на ринку і зниження ризику рецесії країн «Великої сімки» [7].

Як видно з рис. 1, перша програма кількісного пом'якшення була введена у 2008 році та завершена у березні 2010 року. За цей час ФРС було витрачено 1,75 трлн. дол. За період дії першої програми кількісного пом'якшення, відбувалося зростання рівня безробіття, а

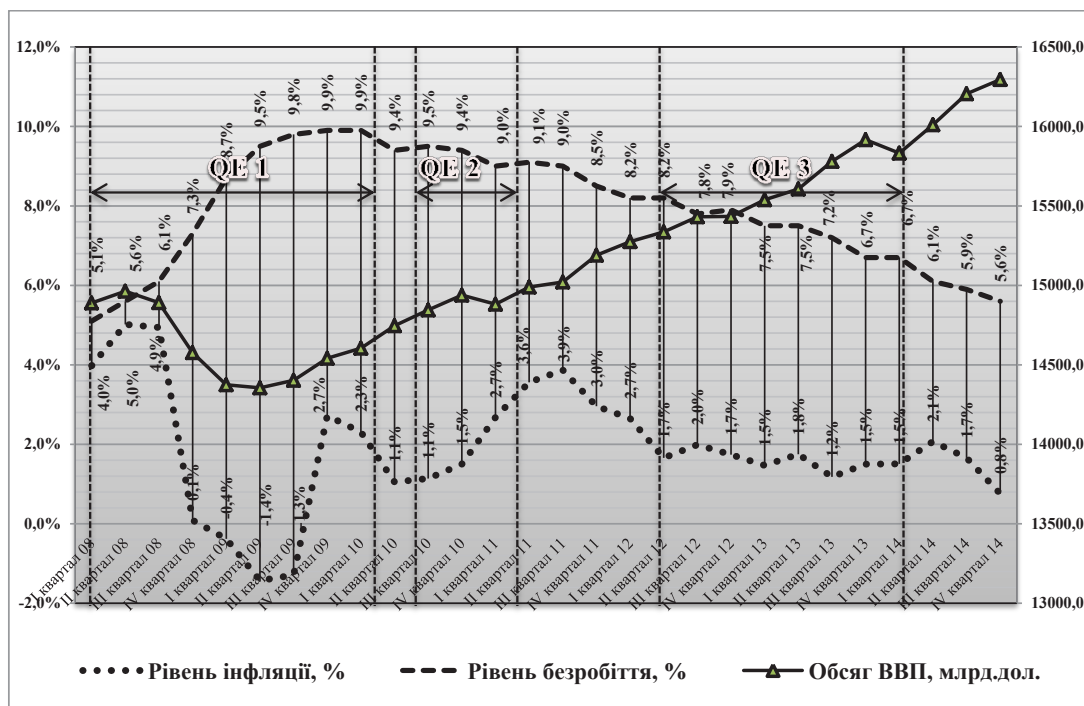


Рис. 1. Динаміка обсягу ВВП, рівня безробіття та рівня інфляції США у 2008–2014 роках

Джерело: побудовано автором за даними [9; 10]

Таблиця 1

Мінімальні вимоги до достатності капіталу згідно з «Базель III»

Показник (у відсотках від зважених за ризиком активів)	Роки (на кінець року)					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Базовий капітал 1 рівня	3,5	4,0	4,5	4,5	4,5	4,5
Капітал 1 рівня	4,5	5,5	6,0	6,0	6,0	6,0
Резервний буфер	0,0	0,0	0,0	0,625	1,25	1,875
Власний Капітал	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0
Разом (2 + 3)	8,0	8,0	8,0	8,625	9,25	9,875
Контрициклічний резервний буфер	0,0	0,0	0,0	0,625	1,25	1,875
Разом (5 + 6)	8,0	8,0	8,0	9,25	10,5	11,75

Джерело: побудовано автором за даними [7; 8]

саме на 4,8% з початку програми, а також зменшення ВВП протягом 2008–2009 років. Це було обумовлено світовою фінансовою кризою, якій на той момент важелі програми кількісного пом'якшення не могли заподіяти. Однак вже у I кварталі 2010 року почалися перші позитивні зрушення щодо збільшення ВВП на 62,9 млрд. дол. та зменшення безробіття на 0,5%. Інфляція при цьому ж знизилася до 1,1%. Через це ФРС було прийнято рішення про введення другого етапу програми, який тривав до червня 2011 року. За цей період було витрачено ще 2,3 трлн. дол., рівень безробіття зменшився на 0,3%, а за рахунок додаткової кількості грошової маси відбулося зростання рівня інфляції з 1,5% до 3,6%. По закінченню II етапу програми ВВП продовжив незначне зростання, а рівень безробіття продовжив зменшуватися. Зменшився й рівень інфляції до 1,7% у II кварталі 2012 року. Однак планом ФРС було ще стимулювання банківської системи, котре привело б до ще більшого зростання ВВП та зменшення рівня безробіття. Через це було прийнято рішення про новий, третій, етап програми кількісного пом'якшення, який розпочався у вересні 2012 року. ФРС, купуючи щомісячно довгострокові цінні папери, забезпечені заставою нерухомого майна на суму близько 40 млрд. дол., та казначейські цінні папери на 45 млрд. дол., привело до зростання ВВП з початку програми на 579 млрд. дол. та скорочення безробіття на 1,7% по завершенню програми. У березні 2014 року ФРС остаточно згорнула програму кількісного пом'якшення [10].

Підводячи підсумки програми кількісного пом'якшення в США, можна зробити висновок, що ця програма дала змогу ефективно вирішити проблему з іпотечними банківськими кредитами та підвищити довіру до банківської системи, а також допомогла стабілізувати економіку США після кризи. Однак стимулювання економічного зростання

було не таким вдалим, як планувалося ФРС. Очікування зростання рівня інфляції також не виправдалося, оскільки системні банки замість того, щоб спрямовувати отриману фінансову допомогу від ФРС на видачу кредитів малим та середнім підприємствам, скористалися ними для підвищення своїх цін на акції. Великі банки також зміцнили свої активи, та вже на початку 2016 року 0,2% банків контролювали близько 70% усіх активів системи.

Загалом програма кількісного пом'якшення у США не привела до значних темпів зростання економіки, як від неї очікували. Усі зміни обсягів ВВП, рівня безробіття та рівня інфляції, як видно з рис. 1, були незначними порівняно з коштами, які були витрачені у цій програмі.

Паралельно з США програму кількісного пом'якшення проводить ще низка країн, таких як Великобританія, Японія, країни ЄС та інші економічно розвинуті країни. Однією з головних проблем цих країн, якій має протидіяти програма кількісного пом'якшення, є проблема дефляції, явища, за якого відбуваються падіння рівня інфляції нижче нульової відмітки, а також зниження цін загалом. Коли рівень цін знижується, інвестори призупиняють свою діяльність та переходять в стадію очікування, оскільки їх гроші дорожчають кожного дня. Це викликає шокове явище в економіці, адже рух та обсяги капіталу зменшуються, що призводить до проблем у реальному секторі. Також відбуваються падіння заробітних плат та зростання безробіття. Виникають проблеми і в банківському секторі, а саме скорочується попит на кредити, встановлюється від'ємна ставка на депозити, щоб хоч якось відновити інвестування в економіку.

Рішення про введення програми кількісного пом'якшення в Єврозоні було прийнято вже січні 2015 року, вона отримала назву програми «довгострокового інвестування» (LTRO). До кінця програми у 2016 році

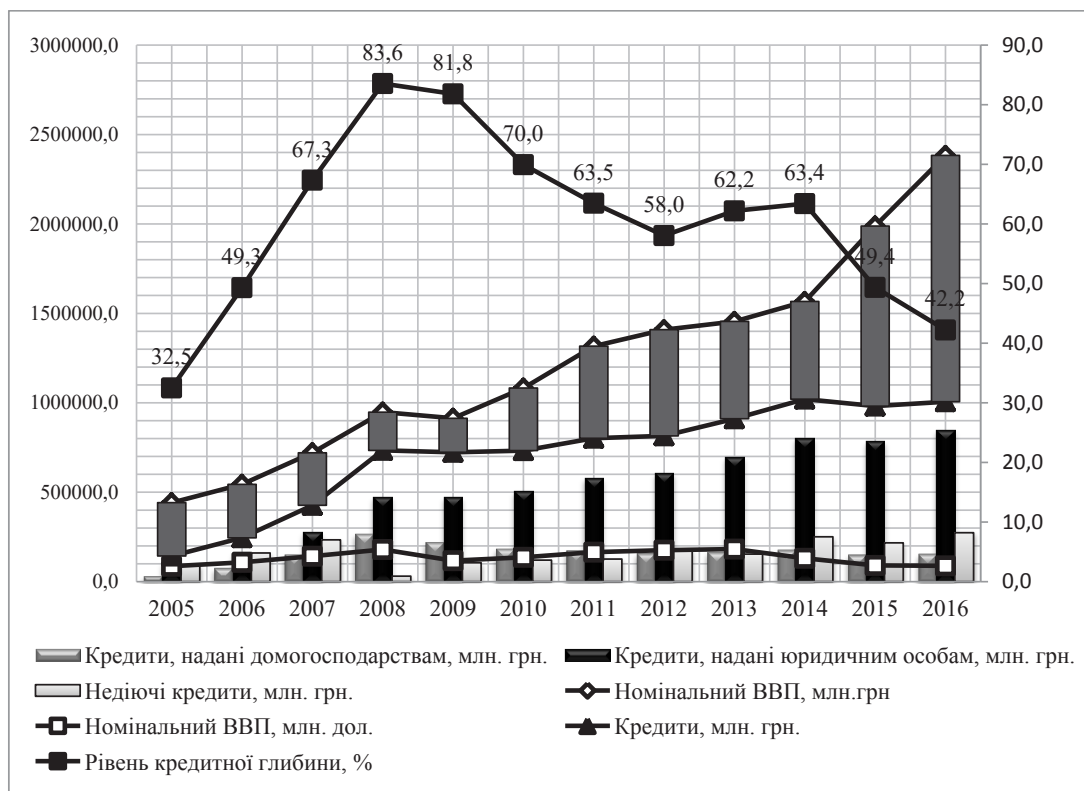


Рис. 2. Динаміка обсягу номінального ВВП та кредитів в Україні у 2005–2016 роках

Джерело: побудовано автором за даними [8; 12]

було витрачено 1,1 трлн. євро, а саме по 60 млрд. євро в місяць [11]. Такі дії призвели до послаблення курсу євро відносно долара, однак для підтримки економіки країн ЄС були необхідним кроком, який простимулював економічне зростання та дав можливість скоротити безробіття й процеси дефляції.

Для того щоб визначити ефективність макропруденційного банківського регулювання в Україні, проведено аналіз основних показників банківської діяльності та макроекономічних показників (рис. 2).

З даних рис. 2. видно, що у 2005–2008 роках відбувалося зростання обсягів ВВП та кредитів. У 2008 році обсяг ВВП зріс на 31,5%, а обсяг кредитів – на 40,4% порівняно з показниками 2005 року. При цьому рівень кредитної глибини у 2008 році сягнув 83,6%, що засвідчило перехід економіки країни на незабезпечене фінансування. З настанням світової фінансової кризи у 2008–2009 роках показники обсягу ВВП почали зменшуватися. Так, у період з 2008 по 2009 роки обсяг номінального ВВП зменшився на 37,4 млрд. грн., а обсяг кредитів – на 10,7 млрд. грн. відповідно. З одного боку, ці темпи зменшення є досить незначними та становлять 3,8% та 1,4% відповідно, однак якщо проаналізувати середні темпи приросту цих показників у 2005–2008 роках, які становили 29,1% та 72,1% відповідно, можна побачити, що наслідки кризи є досить суттєвими. Тобто у 2009 році темп приросту ВВП зменшився на 25,3%, а обсяг кредитів – на 70,7% порівняно з середніми темпами приросту цих показників за 4 минулі роки.

Обсяг кредитних кредитів почав зменшуватися з січня 2009 року. Наступного року почався період депресії, а наприкінці року обсяг наданих кредитів не перевищував рівня 2008 року та склав 732,8 млн. грн. У 2011 році почалася фаза поетапного підйому, відбулося зростання обсягу ВВП на 21,6% та 9,4% відповідно, також спостерігаються поступовий відновлювальний розвиток вітчизняної економіки і, відповідно, зростання обсягів кредитного ринку. Також спостерігається чітка динаміка зростання кредитів у національній валюті порівняно з кредитами в іноземній. Кредити в національній валюті в докризовий період 2006–2007 років складали половину обсягів кредитного портфеля банків. Подальше їх зменшення у 2009 році майже на 10% пояснюється тогочасним ажіотажним кредитним бумом з номінацією кредитів в іноземній валюті. Посткризове відновлення економіки і обмеження кредитування в іноземній валюті відповідним чином поступово збільшили частку кредитів у національній валюті, яка вже в 2010 році склала 395,5 млрд. грн., або 53,9% усіх кредитів. Отже, проаналізувавши основні показники банківської діяльності та показники розвитку економіки, можна говорити про наявність чіткого взаємозв'язку між економічним та кредитним циклами в Україні у період 2005–2013 років. При цьому засоби макропруденційного регулювання були виключно проциклічними та не змогли своєчасно протидіяти поширенню кризи у 2009 році, що свідчить про їх неспроможність та неефективність у боротьбі з кризами.

Ситуація на кредитному ринку покращувалася до початку 2014 року, поки в країні не відбулася політична криза, внаслідок якої мали місце стрімке знецінення національної валюти, масовий відтік капіталу з банків, що призвело до банкрутства багатьох з них, а також погіршення загального стану банківського сектору країни. Станом на 1 січня 2016 року темпи зростання процесів

кредитування та рівня кредитної глибини скоротилися на 12,5% та 14% відповідно, що свідчить про загострення кризи банківського сектору. Таке поглиблення кризи свідчить про неефективне регулювання з боку національного регулятора, дії якого не були раціональними та своєчасними. При цьому не було розроблено ефективної системи антикризових важелів та інструментів з боку держави, які б змогли ефективно протидіяти поширенню кризи.

Отже, на прикладі банківської системи України можна зробити висновок, що проциклічні важелі регулювання банківської системи тільки посилюють коливання кредитного циклу, недооцінюючи ризики під час фази зростання та завищуючи їх в період спаду, тим самим посилюючи коливання економічного циклу. Ефективне макропруденційне регулювання банківської системи повинно бути орієнтоване на протидію зростанню коливань кредитного циклу і мати ефективний комплекс контрциклічних важелів та інструментів.

Висновки. Проаналізувавши наявний міжнародний досвід регулювання банківських систем та вітчизняну систему макропруденційного регулювання банківського сектору, можна зробити висновок, що жодна з наявних програм, які базуються на контрциклічних принципах, не може гарантувати позитивні результати у протидії кризам. Програми кількісного пом'якшення в різних їх видах приводять до короточасного стимулювання економічного розвитку та не дають змогу досягти стабільного покращення економічної кон'юнктури. М'яка ж грошова політика може призвести до різноманітних дисбалансів у бюджетному секторі та поступового наростання невизначеності та спекуляцій на фінансових ринках, котре в кінцевому результаті призведе до нових, ще більш потужних кризових явищ. Вихід з програми кількісного пом'якшення та зупинення її стимуляції великими обсягами грошової маси мають бути також прорахованими й обережними. Швидке скорочення програми може привести до значних проблем у реальному секторі, а надто повільне скорочення створить нову фінансову «бульбашку», що наприкінці призведе до кризи у всій фінансовій системі країни. Таким чином, ми вважаємо, що програми кількісного пом'якшення потребують значного доопрацювання та за умови аналізу та урахування всіх недоліків та негативних наслідків розроблення нових, більш ефективних та фінансово безпечних програм на їх основі. Найбільш ефективним є поступовий перехід на нову програму контрциклічного макропруденційного регулювання, розроблену Базельським комітетом, «Базель III», яка є ефективною щодо раціонального накопичення резервних коштів, а також спрямована на ефективне стимулювання сталого економічного розвитку. Застосування цієї програми дасть змогу підвищити рівень грошово-кредитних потреб суб'єктів соціально-економічних відносин в умовах циклічного розвитку фінансово-економічного сектору економіки.

В Україні застосування програм контрциклічного регулювання поки що є несвоєчасним, оскільки зараз у фінансовій системі країни відбувається криза, а всі важелі національної грошово-кредитної політики спрямовані перш за все на стабілізацію банківської системи. При цьому важелі контрциклічного регулювання, розроблені Базельським комітетом, наша країна повинна поступово впроваджувати в процесі переходу до фази кредитного пожаття та економічного підйому, а також виходу її з фінансово-економічної кризи.

Список використаних джерел:

1. Kiyotaki N. Credit Cycles / N. Kiyotaki, J. Moore // Journal of Political Economy. – 1997. – № 105 (2). – P. 397.
2. Minsky H. The Financial Instability Hypothesis: An Interpretation of Keynes and An Alternative to “Standard” Theory / N. Minsky // Nebraska Journal of Economics and Business. – 1977. – Vol. 16. – № 1. – P. 5–16.

3. Бураков Д. Управление цикличностью движения кредита : [монография] / Д. Бураков. – М. : Русайнс, 2015. – 288 с.
4. Луняков О. Синхронізація антициклічного буферу капіталу та періодів накопичення фінансових дисбалансів / О. Луняков // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 1. – С. 3–9.
5. Поправка О. Формування контрциклічного регулювання банківської діяльності / О. Поправка // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2012. – Вип. 9 (33). – Ч. 4. – С. 321–331.
6. Діяльність банків на кредитному ринку в умовах асиметрії інформації : [монографія] / [Л. Кузнєцова, Я. Андрєєва, Л. Жердецька та ін.] ; за ред. Л. Кузнєцової. – О. : ОНЕУ, 2015. – 289 с.
7. Кузнєцова Л. Теоретико-методологічні засади фінансової діяльності банку : [монографія] / Л. Кузнєцова. – О. : Атлант, 2009. – 324 с.
8. Офіційне інтернет-представництво Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua
9. Азаренкова Г. Вплив політики кількісного пом'якшення на фінансовий ринок / Г. Азаренкова // Вісник Української академії банківської справи. – 2013. – № 12. – С. 3–9.
10. Федеральна резервна система США [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.federalreserve.gov>
11. Причини виникнення LTRO у ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forexaw.com>
12. Офіційний сайт Державної статистики служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

Аннотация. Статья посвящена проблемам определения и систематизации современных теоретико-методологических основ макропруденциального регулирования банков; доказана необходимость построения эффективного противодействия финансово-экономическим кризисам в условиях финансовой глобализации. В статье исследованы существующие зарубежные и отечественные системы макропруденциального регулирования банковского сектора; проведен анализ существующих систем контрциклического регулирования; выявлены особенности и тенденции развития кредитного цикла, а также его влияние на развитие экономического; предложен постепенный переход на новую программу контрциклического макропруденциального регулирования в Украине.

Ключевые слова: банк, кризис, экономический и кредитный циклы, контрциклическое регулирование, надзор.

Summary. The article is devoted to problems of definition and systematization of modern theoretical and methodological foundations of macro-prudential regulation of banks; the necessity of building effective response to financial crisis in the financial globalization. This article explores current foreign and domestic system of macro-prudential regulation of the banking sector; analysis of existing countercyclical regulation peculiarities and trends of the credit cycle and its impact on economic development; proposed a gradual transition to the new program countercyclical macroprudential regulation in Ukraine.

Key words: bank crisis, economic and credit cycles, countercyclical regulatory, oversight.

Носатов І.К.,
аспірант,

Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

Nosatov I.K.
Postgraduate,

Classic Private University, Zaporizhzhya

ТРАНСФОРМАЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ ПІД ВПЛИВОМ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

TRANSFORMATION OF SOCIO-ECONOMIC RELATIONS IN UKRAINE UNDER THE INFLUENCE OF INFORMATION TECHNOLOGIES

Анотація. В статті проаналізовано інформаційні можливості сучасного стану економіки та визначено напрямки створення нового формату функціонування державного регулятора. Обумовлено основні перепони щодо становлення Е-уряду в Україні. Розглянуто ланку етапів впровадження інформаційних технологій в регуляторні механізми та їх взаємодія з економічними процесами національної економіки. Висвітлено основні риси банківських безготівкових розрахунків, як компоненту розвитку інформаційних технологій в рамках національної економіки України. Проведено детальний аналіз ролі інформаційних технологій в зростанні економічної діяльності та оптимізації економічних процесів національної економіки України. Визначено основні детермінанти зростання ІТ-аутсорсингу, як нового виду економічної діяльності в економічних процесах національної економіки України.

Ключові слова: економічні відносини, електронна комерція, інформаційні технології, аутсорсинг, SWOT аналіз, PESTLE аналіз.

Постановка проблеми. За останній час інформаційні технології стали невідомою частиною всіх економічних процесів. Розвиток інформаційних технологій зазнає постійні зміни, в своєму функціонуванні внаслідок високої динаміки впровадження інформаційних інновацій. Питання підвищення конкурентоспроможності в економічних процесах, зумовило пошук нових підходів, що знайшли в інформаційних технологіях. Перманентною складовою ефективного економічного функціонування став доступ та використання інформації, тому інформаційні технології стали одним з головних факторів впливу на економічного результату. Даний процес привернув багатьох вчених до дослідження інформаційних технологій та їх впливу на економічні процеси національної економіки. Хоча було проведено багато наукових досліджень в даному напрямку, але проблематика трансформації соціально-економічних відносин в рамках національної економіки під впливом інформаційних технологій вимагає подальшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В сфері державного впровадження інформаційних технологій, щодо формування Е-уряду було висвітлено різні аспекти даної проблематики в працях таких вчених, як В. Гурковський, Г. Почепцов, А. Семенченко, П. Клімушин, А. Серенко, І. Кліменко, О. Голубуцький, О. Бондарчук. Дослідження, в яких було проаналізовано теоретичний базис електронної комерції, зображено в працях наступних вчених: Д. Еймора, Г. Мінса, Д. Шнайдера, В. Царева, А. Канторовича, І. Балабанова, В. Бикова. Але з розвитком інформаційних технологій питання появи нових комбінацій взаємодії між господарюючим суб'єктами національної економіки, як сегменту B2B(business-to business) постають все частіше перед вченими економістами.

В напрямку електронної торгівлі також були присвячені роботи, таких вчених, як С. Карпенко, Н. Валькова, О. Галочкін, О. Галочкіна, О. Кудіна, О. Щерба, Л. Сисюк

та інших. Однак одним з питань становлення інформаційних технологій стала поява нового виду зайнятості як ІТ-аутсорсинг. В цьому напрямі займалися науковими дослідженнями вітчизняні та зарубіжні вчені: Д. Браун, С. Вілсон, А. Д. Воронченко, Ф. Гілмер, Дж. Кінн, Д. Кросс, В. В. Липчук, Р. Морган, С. В. Скородумов, А. С. Тихомиров.

Однак поява ІТ-аутсорсингу є відносно новим поняттям економічної діяльності, що заслуговує більш детального аналізу. Одним з яскравих прикладів впливу інформаційних технологій стала сфера страхування, в даному напрямку були такі роботи вчених як І. Гордієнко, А. Перетяжко, О. Андраде, Ш. Верма, К. Венкатарамана, Ю. Ільїна, А. Кумересана, Ф. Меммо, Д. Ріверо. Тому в цілому інформаційні технології стали значним фактором в зміні соціально-економічних відносин в національній економіці.

Мета статті: дослідити інформаційні технології в трансформаційному процесі соціально-економічних відносин; визначити основні характеристики становлення нових соціально-економічних відносин в економічних процесах національної економіки України; провести аналіз ключових тенденцій в механізмах функціонування інформаційних технологій в різних сферах економіки України.

Виклад основного матеріалу. Зміни в економічних процесах, ознаменувалися впровадженням інноваційних інформаційних технологій в усіх сферах життя, зокрема суттєвих змін зазнали соціально-економічні відносини, що охопили усі сектори економіки України. Першою ознакою трансформації соціально-економічних відносин стали зміни в механізмах державного регулювання, створенням електронного уряду, що означає більшість адміністративних функцій виконується в режимі онлайн.

Зміни у функціонуванні державного апарату супроводжуються сучасними запитами соціально-економічних відносин, що впливають в цілому на всю економіку кра-

їни, а з іншого боку – на підвищення конкурентоспроможності національної економіки в глобальних процесах інформатизації економічних відносин. Для України використання інформаційних технологій в економічних відносинах з метою підвищення їх ефективності – є можливістю заявити про свої наміри до вступу в Європейський Союз. При впровадженні інформаційних технологій на національному рівні слід виокремити три реалізації інформаційних технологій в рамках держави:

– Уряд до громадян, або G2C (уряд-громадяни) – взаємовідносини між громадянами держави та урядом держави, що на меті має спрости рівень комунікації між ними;

– Уряд до бізнесу, або G2B (бізнес-уряд) – взаємовідносини між урядом та бізнесом, де головною метою запровадження інформаційних технологій виступає спрощення адміністративних послуг для бізнесу та комунікації у вирішенні різних проблем;

– Уряд до уряду, або G2G (уряд-уряд), – підвищення ефективності обміну інформації та зниження домінант ієрархічної складової в отриманні інформації між структурами уряду [1].

Основним посднувальним елементом в соціально-економічних процесах виступають гроші, що були трансформовані під впливом інформаційних технологій. В свою чергу, гроші також зазнали певні зміни в своїх можливостях, одним з таких прикладів є електронні гроші, але їх функціонування, на жаль, обмежене. Електронні гроші є залежними від наявності певної інформаційної інфраструктури, наприклад картридери, електронні гаманці, наявність інтернету, терміналів. Завдяки діяльності НБУ сфера електронних грошей значно розвинулась, але не достатньо. В офлайн електронні гроші представлені у вигляді пластикових карток, на основі яких банківський термінал отримує певні дані від володарі данної картки та надає можливість користуватися коштами [2].

Значних змін зазнала торгівля, поява електронної торгівлі, за допомогою мережі-інтернет, посприяло підвищенню темпів продажів та покупок як економічного процесу зокрема, можливості використовувати електронні гроші. Діяльність данної сфери підкріплюється нормативно-правовою базою України, наприклад Законом України «Про телекомунікації», що визначає повноваження держави щодо управління та регулювання зазначе-

ної діяльності, а також права, обов'язки та засади відповідальності фізичних і юридичних осіб, які беруть участь у даній діяльності або користуються телекомунікаційними послугами.

На нашу думку слід провести більш детальний аналіз, що зможе відобразити всю картину впливу, використовуючи PESTLE аналіз (рис. 1), тобто розширений PEST аналіз, та SWOT аналіз (рис. 2).

Провівши аналіз можна сказати, що вдосконалення нормативно-правової бази та економічна ситуація в державі є одним з пріоритетів, для ефективного функціонування електронної комерції. Але питання підвищення рівня можливостей через нормативно-правову базу постає основним питанням сьогодення часу для національної економіки України. Тому слід зазначити, що електронна комерція повинна регулюватися окремим профільним законом та приведенням до міжнародних стандартів Господарського, Цивільного та Податкового Кодексів України [3-4].

Тому можна сказати, що середовище для нової форми економічної діяльності, як електронна комерція є, але вона знаходиться на початку свого розвитку. Саме з цієї проблеми впровадження та розвиток інформаційних технологій повинно спиратися на цілий комплекс державних механізмів, до якого входять нормативно-правові, технічні, організаційні можливості здійснення електронної торгівлі. З огляду вищевикладеного переходу до електронної комерції повинен базуватися на наступних принципах, як уніфікація стандартів введення електронної комерції, запровадження інструментів саморегулювання, гармонізація правового поля на основі трансформаційних змін в соціально-економічних відносинах [5].

Підтримуючий ресурс, такий як кадри, для сектору інформаційних технологій в Україні, має високі показники, але якщо брати в цілому комплексі сектор інформаційних технологій, Україна знаходиться на рівні африканських держав. Феномен українських ІТ кадрів знають у всьому світі. Наприклад топ-менеджер, голова Microsoft Стів Балмер підкреслив, що Україна має висококваліфіковані кадри, втім, їх вплив на національну економіку є несуттєвим, тому що більшість з них працює на закордонних замовників. Проте становлення сектору електронної комерції, як важливого компоненту підви-

PESTLE аналіз

Політика	Економіка	Соціальна сфера
1. Підтримка державою регіонів 2. Майбутні зміни в законодавстві 3. Урядова політика 4. Державне регулювання конкуренції 5. Торгівельна політика 6. Регуляторні інструменти 7. Гранти та державне замовлення 8. Антиінфляційна політика 9. Державне лобювання	1. Економічна ситуація 2. Рівень інфляції 3. Інвестиційний бізнес-клімат 4. Оподаткування 5. Кваліфікованість кадрів 6. Зайнятість населення 7. Стабільність національної валюти 8. Ціна іноземної валюти 9. Ціна на енергоносії	1. Демографічна ситуація 2. Структура доходів 3. Базові цінності 4. Спосіб життя населення 5. Модель поведінки населення
Технології	Екологія	Правова сфера
1. Розвиток технологій 2. Фінансування НДДКР 3. Залежність технологій 4. Взаємозамінні технології 5. Рівень адаптації до нових технологій 6. Потенціал інновацій 7. Трансфери технологій 8. Наявність дослідних центрів	1. Екологічна ситуація в регіоні. 2. Охорона та охорона навколишнього середовища 3. Природні катаклізми	1. Трудовий кодекс 2. Регуляторні норми та органи 3. Законодавча база в сфері регулювання інформаційних технологій 4. Податковий кодекс

Рис. 1. PESTLE аналіз впливу використання інформаційних технологій на економічні процеси

SWOT аналіз

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Висококваліфіковані кадри в сфері ІТ 2. Наявність позитивної репутації українських програмістів 3. Українська молодь 4. Велика кількість сертифікованих спеціалістів 5. Географічна розташованість 6. Стиль роботи – орієнтованість на досягнення цілей 7. Великі темпи зростання ІТ ринку	1. Високий рівень корупції 2. Невеликий інвестиційний приріст 3. Відтік ІТ кадрів в інші держави 4. Законодавче поле не є адаптованим під потреби ІТ ринку 5. Внутрішні витрати ІТ ринку знаходяться на низькому рівні 6. Відсутність механізмів захисту інвесторів
Можливості	Загрози
1. Низька ціна національної валюти відносно іноземної валюти, зокрема долара та євро 2. Інтеграційний процес з Європейським союзом 3. Перехід від аутсорсингу до продукту 4. Консолідованість ринку 5. Плинність кадрів знаходиться на низькому рівні.	1. Економічна рецесія 2. Антитерористична операція 3. Відтік кваліфікованих кадрів

Рис. 2. SWOT аналіз використання інформаційних технологій в національній економіці

щення економічних показників національної економіки в сфері ІТ та економіки, стає кроком вперед. На даний момент в Україні немає налагоджених зв'язків «наука-технологія-виробництво», тому для становлення нових соціально-економічних відносин, наприклад, як електронна комерція має на меті створення кластерів, згідно їх можливостей та запитів [6].

На сьогодні Україна посідає провідні місця у галузі ІТ-аутсорсингу. Згідно аналітичної роботи, проведеної «IT Outsourcing News», Україна налічує близько 100 тисяч ІТ-фахівців. Ця цифра може зрости в наступні чотири роки. Крім того, Україна має понад 100 науково-дослідних центрів таких світових високотехнологічних компаній, як «Cisco», «Oracle», «Rakuten», «Samsung», що позитивно впливають на становлення ІТ сфери в державі та підвищення економічних показників національної економіки України. Окреслюючи основні характеристики ІТ-аутсорсингу як бізнес-стратегії, слід зазначити наступні моменти: 1) спроможність знайти за рахунок зовнішніх можливостей, виконання певної роботи; 2) визначення вектору стратегії для оптимального результату; 3) нові інвестиції; 4) отримання доступу до нових знань та технологій; 5) підвищення коефіцієнту продуктивності компанії; 6) виступає каталізатором змін в соціально-економічних відносинах як в рамках національної економіки так і глобальної; 7) за наявності спільних рис всеодно результат різний [7].

Тому все різноманіття змін в соціально-економічних відносинах, особливо як електронна комерція, що представляє собою в сукупності компоненти ІТ-аутсорсингу, електронних грошових відносин та національні регулятивні механізми впроваджені за рахунок використання

інформаційних технологій. Тому слід зазначити наступні аспекти електронної торгівлі: 1) пріоритезація інформаційних технологій; 2) віртуалізація торговельних відносин; 3) логістика та маркетинг виходить на перше місце в електронній комерції; 4) Реалізація механізмів безпеки, як домінанти зростання електронної комерції. Окреслюючи електронну торгівлю як соціально-економічний інститут він має наступні компоненти: 1) соціальна відповідальність; 2) соціальні гарантії; 3) соціальна орієнтація; 4) комунікація; 5) сервіс; 6) конс'юмеризм; 7) прос'юмеризм. Соціальна складова електронної комерції відображає її векторність отриманні прибутку та саму сутність економічних процесів даного виду економічної діяльності, що має на меті встановлення довгострокових, взаємовигідних та конструктивних відносин [8].

Висновок. Тому слід зазначити, що інформаційні технології – це новий етап становлення соціально-економічних відносин, що стають вирішальним фактором напрямку розвитку для національної економіки України. Зміна підходів до економічних процесів в різних сферах економіки стало основним апологетом розвитку інформаційних технологій в національній економіці України. Однак, без державного регулювання та державної підтримки інформаційна сфера буде залишитися на початковому етапі свого розвитку. Підсумовуючи вищевикладене, слід зазначити, що електронна комерція стала основним «локомотивом зрушень» провокуючи зміни до нормативно-правової бази, створення нових видів способів оплати та можливостей доступу до електронних комерційних майданчиків. Перш за все держава повинна створювати економічне середовище для розвитку всіх видів господарюючих суб'єктів незалежно від їх розміру.

Список використаних джерел:

1. Чечель О. Ю. Розвиток інформаційного простору та е-уряду в Україні [Електронний ресурс] / О. Ю. Чечель // Розвиток системи державного управління в Україні. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2016-3/doc/1/12.pdf>.
2. Туманцова О. В. Реалії та перспективи розвитку системи електронних переказів в Україні / О. В. Туманцова // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 9(2). – С. 108-111.
3. Білявська Ю. В. Регулювання електронної комерції в Україні [Електронний ресурс] // «Молодий вчений». – 2016. – С. 336-339.
4. «Про телекомунікації» Закон України від 04.06.2017 № 1280-15 – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1280-15>
5. Голіонко Н. Г. Світові тенденції електронної комерції у фармацевтичній галузі / Н. Г. Голіонко // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2013. – Вип. 115 (1). – С. 146-150.
6. Цибульська Л. О. Роль інформаційних технологій у національному та світовому розвитку / Л. О. Цибульська // Наукові праці [Чорноморського державного університету імені Петра Могили]. Сер. : Комп'ютерні технології. – 2012. – Т. 191, Вип. 179. – С. 136-139.

7. Літошенко А. В. Проблеми визначення поняття ІТ-аутсорсингу та його особливості [Електронний ресурс] / Андрій Володимирович Літошенко // Збірник наукових праць «Економічний аналіз». – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/view/1083>.
8. Чернега О. Б. Методологія дослідження електронної торгівлі як поліфункціонального явища / О. Б. Чернега, С. В. Маловичко // Інноваційна економіка. – 2016. – № 5-6. – С. 212–218.

Анотація. В статті проаналізовані інформаційні можливості сучасного стану економіки і визначено напрямлення створення нового формату функціонування державного регулятора. Обумовлено основні перешкоди до становлення Е-правительства в Україні. Вказано основні риси банківських безналичних розрахунків, такі як компоненти розвитку інформаційних технологій в рамках національної економіки України. Проведено детальний аналіз ролі інформаційних технологій в зростанні економічної діяльності і оптимізації економічних процесів національної економіки України. Визначено основні детермінанти зростання ІТ-аутсорсингу, як нового виду економічної діяльності в економічних процесах національної економіки України.

Ключевые слова: економічні відносини, електронна комерція, інформаційні технології, аутсорсинг, SWOT аналіз, PESTLE аналіз.

Summary. The article analyzes the information capabilities of the current state of the economy and defines the direction of creating a new format for the functioning of the state regulator. The main obstacles to the establishment of e-government in Ukraine are identified. A section of the stages of implementation of information technologies in regulatory mechanisms and their interaction with economic processes of the national economy are considered. The regulatory legal basis concerning electronic types of economic activity, in particular e – commerce, is explored. The main features of bank cashless settlements as a component of the development of information technologies within the framework of the national economy of Ukraine are highlighted. The analysis of the system of regulation of electronic commerce in the context of the formation and development of new economic relations was conducted. The main obstacles and possibilities of dynamics of changes of information technologies in economic processes of the national economy are highlighted. A detailed analysis of the role of information technology in the growth of economic activity and optimization of economic processes of the national economy of Ukraine is conducted. The main determinants of IT outsourcing growth as a new type of economic activity in the economic processes of the national economy of Ukraine are determined.

Key words: economic relations, e-commerce, information technologies, outsourcing, SWOT analysis, PESTLE analysis.

Дмитриченко М.І.
здобувач відділу макроекономіки та державного управління
Причорноморського науково-дослідного інституту
економіки та інновацій, м. Одеса

Dmytrychenko M.I.
Degree Seeking Applicant at Department of Macroeconomics
and Public Administration
Black Sea Research Institute of Economy and Innovation, Odesa

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ

INTERNATIONAL EXPERIENCE IN THE FORMATION OF MECHANISMS FOR REGULATING THE TRANSPORT INDUSTRY

Анотація. Стаття присвячена дослідженню методів та механізмів державного регулювання транспортної галузі. Наведено відмінності методів регулювання галузі в різних розвинутих країнах. Визначено проблеми та напрями розвитку транспортної галузі. Обґрунтовано методи державного регулювання транспортної системи зарубіжних країн, які можна застосовувати на Україні. Доведено, що

Ключові слова: державне регулювання, державне управління, інфраструктура, транспортна система, перевезення, пасажирський автотранспорт, транспортна інфраструктура.

Постановка проблеми. За кілька останніх десятиліть на територіях як у розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються по всьому світу, значно збільшився потік транспорту. У зв'язку з чим, насамперед у країнах, що розвиваються зазнали швидкого зростання і проблем, пов'язаних із транспортом, включаючи забруднення, затори, аварії, скорочення громадського транспорту, деградація навколишнього середовища, зміна клімату, енергетика виснаження та інше. У більшості розвинених країн, зокрема в Північній Європі, в деяких містах спостерігається тенденція до заборони певних видів транспорту в основних частинах центральних районів. Сьогодні ці міста часто розглядаються як провідні приклади сталого міського розвитку, оскільки міста в усьому світі прагнуть задовольнити стандарти стійкості міста шляхом поліпшення громадського транспорту, заохочення немоторизованих режимів, створення пішохідних зон, обмеження використання приватних автомобілів, тощо. Але це зовсім не принижує ролі транспортної галузі в розвитку економіки країни (див. [1-6]).

Постановка завдання. Втім, якщо говорити про Україну, то питанням шкідливого впливу на навколишнє середовище транспорту, системного аналізу оптимізації роботи його роботи, розвитку внутрішньовиробничих систем суб'єктів транспорту, що забезпечують надійну і безпечну його експлуатацію, економічної оцінки збитку від дорожньо-транспортних пригод, зниження витрат часу і коштів населення, пов'язаних з пересуванням та іншим питанням належної уваги, нажалі поки не приділяється.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо формування механізмів управління транспортною галуззю досліджували провідні українські та зарубіжні науковці, серед яких С.О. Біла [7], Н.М. Іщенко [8], І.Ю. Кушнір [9], О.І. Мілашовською [10] М.А. Окландер [11] Ю.Є. Пашенко [12], В.Й. Развадовський [13], в працях яких розглянуті питання розвитку ринку транспортних послуг, їх правового регулювання ринку, взаємозамінності.

Втім, безпечна, та насамперед ефективна робота транспорту, безпосередньо залежить від вдосконалення державного регулювання його діяльності, і в цьому для України можна рівнятися на провідні країни світу, в яких дане питання вирішено найбільш ефективно.

Тому, метою даного дослідження є розгляд міжнародного досвіду регулювання транспортної галузі, та порівняльний аналіз механізмів, що використовуються у вибраних країнах для регулювання транспортних та суміжних питань, з метою застосування кращих практик на Україні.

В структурі механізму в тому числі слід розглянути:

- законодавчі інструменти;
 - державні організації, які впроваджують законодавство;
 - регуляторний підхід, прийнятий різними юрисдикціями.
 - питання про спільне та відмінності між регулюванням транспорту в провідних країнах світу.
- Виклад основного матеріалу.** Ми визначили наступні ключові теми, які потенційно цікавлять Україну в даному напрямку:
- координація між політикою, регулюванням та інвестиціями;
 - узгоджені підходи, збереження інтересів зацікавлених сторін;
 - незалежні організації, які модно залучати для представлення стратегічних інтересів зацікавлених сторін;
 - міжгалузеві питання ;
 - централізовані та делеговані підходи;
 - зосередження уваги на інтересах пасажирів в основі регуляторної бази.

Перед тим, як проаналізувати вищезазначені питання, розглянемо ключові аспекти транспортної структури розвинутих країн різних континентів, а саме досвід регулювання транспортної галузі Австралії, Великобританії, Канади та Сінгапуру.

Якщо говорити про Австралію, яка є федерацією із шістьма штатами та двома територіями, то згідно з кон-

ституцією країни, уряди штатів та територій відповідають за розробку ефективної, безпечної та екологічно відповідальної транспортної інфраструктури та послуг у містах. Транспортні обов'язки австралійського федерального уряду поширюються на формування політики та регулювання міжнародних та міждержавних повітряних перевезень, морських перевезень, перевезень важкими транспортними засобами та національної залізничної мережі.

У 2005 р. Уряд Австралії створив робочу групу з регулювання для перегляду ключових регуляторних сфер. Ця робоча група виявила суттєву невідповідність між нормами уряду Австралії та урядами штатів або територій в частині регулювання транспорту. З того часу Австралія ретельно розглянула свої моделі управління транспортним регулюванням. У 2008 році була схвалена національна рамочна політика в галузі транспорту. Ця Політика визначила підхід «нового мислення» до транспортної політики, який відображав зміни в галузі та операційному середовищі з метою розробки бездоганної, узгодженої транспортної системи [14-15].

Закони, що стосуються транспорту, здійснюються на трьох різних рівнях державного управління в Австралії. Існують федеральні закони, які застосовуються до всієї країни, державних та територіальних законів, які застосовуються до відповідного штату або території, а також місцевих законів, які називаються статутами, для кожного регіону чи округу.

Федеральний уряд Австралії сприяє забезпеченню на національному рівні положень законодавства та регулювання стосовно дорожнього руху, таких як правила дорожнього руху та законодавство про автомобільні перевезення, але спирається на штати та території, щоб забезпечити дотримання такого законодавства.

Міністри різних рівнів влади працюють спільно з питань, що становлять спільний інтерес. В результаті міжурядових дискусій були розроблені єдині національні закони в ряді областей, включаючи безпеку на морі та регулювання перевезень важкими транспортними засобами.

В даний час Австралія намагається розробити довгострокову дорожню карту для транспортної реформи, виходячи з пропозицій, що регуляторний режим не мав чітких політичних заяв і цілей Уряду.

Щоб поліпшити транспортне планування, уряд Австралії розробив перспективні стратегії в ряді ключових сфер. Наприклад, він розробив Політичну базу для інтелектуальних транспортних систем (2011 р.), Національну стратегію портів (2011 р.), Національну стратегію вантажних перевезень (2012 р.) Та Перспективи безпеки на транспорті до 2025 р. (2014 р.).

Якщо зупинитись на транспортній галузі Об'єднаного Королівства, то слід зауважити, що воно є компактним і добре пов'язаним островом. Однак підхід Уряду до регулювання транспорту є фрагментарним. Це пов'язано, зокрема, з історичним процесом прийняття рішень щодо транспорту для влади у Шотландії, Уельсі та Північної Ірландії. Основним законодавством у сфері транспорту у Великобританії є Закон про транспортування 2000 року. Він містить найбільш загальні положення щодо транспорту та передбачає ряд змін у транспортній інфраструктурі Сполученого Королівства, таких як структура приватизованої залізничної системи. Існує також ряд режимів та специфічні інструменти, наприклад, Закон про залізничні перевезення та Закон про безпеку транспорту 2003 року.

Розвиток галузі в кінці 1990-х років призвів до того, що деякий контроль за транспортом у Шотландії, Уельсі та Північній Ірландії був переданий місцевим органам влади через законодавство про децентралізацію, з особливими питаннями, які відведені для Департаменту транспорту. Існують також регіональні органи влади в Англії, яким законодавчо делегували контроль над окремими питаннями щодо транспорту в межах своєї юрисдикції.

Основними організаціями, які відповідають за управління галуззю є: відділ транспорту, що відповідає за загальну державну транспортну політику та стратегію. Департамент транспорту створює стратегічні рамки для транспортних послуг, які виконуються через інші органи державного та приватного секторів, які фінансує Департамент транспорту.

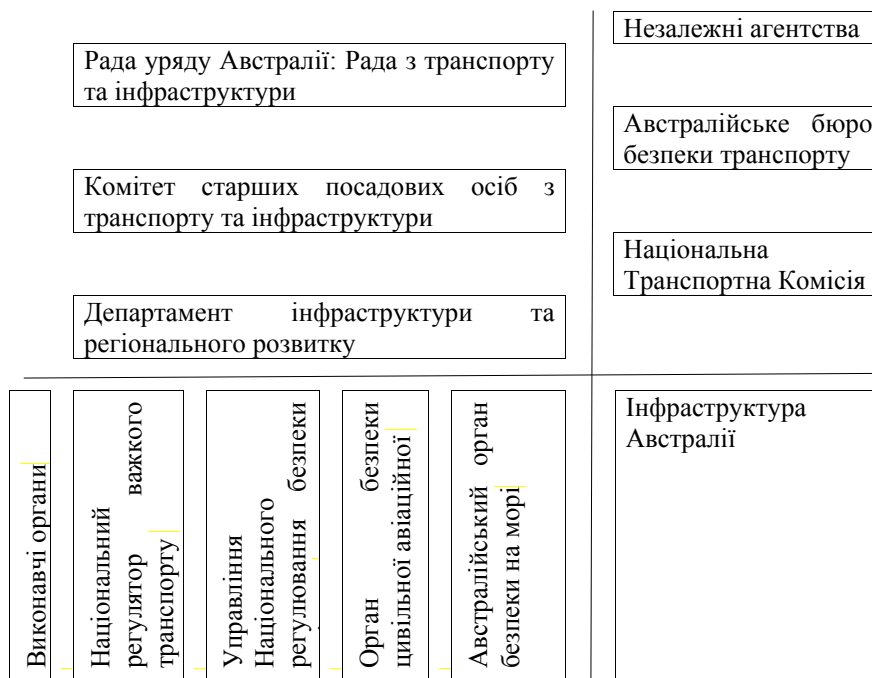


Рис. 1. Регулювання транспортної галузі в Австралії

Департамент транспорту розглядає політику щодо доступного транспорту, авіації та аеропортів, вантажних перевезень, швидкісного сполучення, місцевого транспорту, морського сектору, залізничної мережі, дорожньої мережі та дорожнього руху, безпеки дорожнього руху, транспортних викидів та безпеки транспорту.

Департамент транспорту підтримує 19 агентств та державних органів. Існують також деякі приватні корпорації, які займаються особливими послугами, як Лондонські континентальні залізниці: державна компанія, яка управляє майновими активами в залізничному контексті, зокрема, великі інфраструктурні проекти, такі як каналний тунельний залізничний зв'язок.

Департамент транспорту має особливу увагу до режиму. Він ділиться на різні групи, у тому числі Міжнародна група з питань безпеки та захисту навколишнього середовища. Політика також розбита на окремі пункти, такі як авіація та аеропорти, вантажні перевезення, швидкісні залізничні перевезення, морський сектор, залізнична мережа, дорожня мережа та дорожній рух, а також безпека на дорогах.

Департамент приділяє особливу увагу пасажиром. Цей підхід є унікальним, оскільки концентрується на кінцевому користувачеві, а не на послугах, які зазвичай є основними для економічного регулювання. Політика, орієнтована на пасажирів, реалізується спеціально у зв'язку з окремими видами транспорту.

Що стосується повітряного та залізничного транспорту, регулятор встановлює як економічне регулювання, так і стандарти, що стосуються здоров'я, безпеки та екологічних стандартів споживачів. Така консолідація декількох ролей в одного регулятора, відповідно, залізницею та повітрям, може бути або перевагою для ефективного регулювання або обмеження.

Регулювання транспорту в Канаді має серйозні проблеми. Канада є другою за величиною країною світу загальною площею 9.985 млн. км² і ділиться на десять провінцій і три території. Транспорт має відповідати міському середовищу та віддаленим громадам. Для боротьби з цим існуюча транспортна мережа базується на ефективних, високопродуктивних мультимодальних системах, що охоплюють великі відстані.

Протягом 1980-х та 1990-х років скорочення бюджету галузі означало, що організація роботи декількох видів транспорту була приватизована або передана місцевим органам влади за допомогою низки законодавчих актів. У той же час Канада стежила за міжнародною тенденцією до менш нав'язливого регулювання. Це призвело до Закону Канади про транспорт 1996 р., який встановив

нинішній режим і окремий регулятор економіки Канади, у вигляді Канадського транспортного агентства. Під цим «менш нав'язливим» режимом залізниці та авіакомпанії в основному були вільними від регулювання тарифів. Вони мають свободу входу та виходу на ринок, а також свободу відмови від операцій. Авіалінії регулюються міжнародними угодами, але на внутрішньому рівні вони можуть працювати з відносно невеликим регулюванням уряду [16].

Канадський транспортний відділ уряду Канади відповідає за виконання ряду законодавчих актів, включаючи: Закон про авіацію, Закон про перевезення небезпечних вантажів, Закон про безпеку автотранспорту, Закон про транспортування в Канаді, Закон про безпеку залізничного транспорту, Закон про доставку в Канаді та Морський транспорт, Закон про захист. Інспектори з безпеки одержують делеговані повноваження та офіційні повноваження від Міністра транспорту.

Незважаючи на поділ на десять провінцій, транспортна політика та регулювання значною мірою перебувають під юрисдикцією кількох органів на федеральному рівні. Регіональні офіси впроваджують загальнодержавні стратегії. Система регулювання транспортної галузі Канади представлена на рис. 2.

Транспорт Канади регулюється міністром транспорту та, насамперед, охоплює політику та програми, пов'язані з повітряним, морським, залізничним та автомобільним транспортом, а також питання безпеки, безпеки навколишнього середовища та інновацій. Останні включають програми та політику, спрямовану на доступний транспорт, екологічну транспортну діяльність, шлюзи та коридори, інтелектуальні транспортні системи та загальну інноваційну політику, цим займається Центр розвитку транспорту.

В Канаді в даний час проходить перегляд Закону про транспорт. Закон переглядається кожні вісім років. Остаточний звіт буде подано до 24 грудня 2015 року. Уряд має намір на тривалий термін (20-30 років) розглянути питання про транспорт в Канаді та розглядає нові тенденції та зрушення у транспорті та їхні довгострокові наслідки.

В останні роки транспортна галузь Канади здійснювала цілеспрямовану зміну політики, спрямовану на регулювання загальносистемного цілісного підходу до транспорту, що має назву «перспективою транспортною системою» [17].

Стосовно Сінгапуру, через його невеликий географічний розмір та специфічну структуру управління, ця країна часто розглядається як «особливий випадок» з точки зору

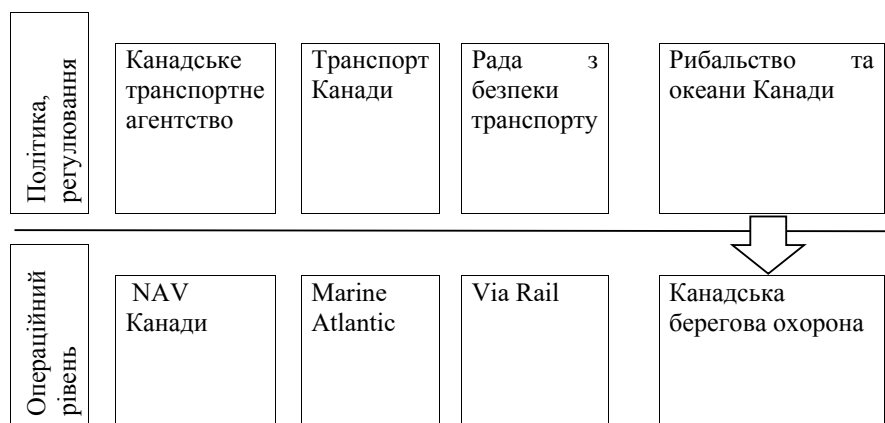


Рис. 2. Система регулювання транспортної галузі Канади



Рис. 3. Схема управління транспортною галуззю Сінгапуру

регулювання транспорту. Стратегія землекористування та транспорту в Сінгапурі розроблена таким чином, що вона є ефективною у повітряному просторі, з низьким використанням землі для дорожнього руху.

Основні поняття, законодавчі акти, що лежать в основі транспортних планів та політики для Сінгапуру, залишаються незмінними з 1970-х років. Неконституційний план концепції (який включає елементи просторового та транспортного планування) надає рамки розвитку для Сінгапуру, в рамках якого на постійній основі готуються та впроваджуються більш детальні статутні плани землекористування (які мають назву «Генеральний план» та «Концептуальний план»).

Генеральний план та концептуальний план забезпечують комплексне планування для сталого розвитку. У рамках цього принципу основні організації працюють разом для підготовки та впровадження комплексних планів використання земель та транспортних стратегій. Сінгапур має ряд статутів, що стосуються транспорту, включаючи конкретні дії, спрямовані на регулювання використання транспортних засобів, літальних апаратів та судноплавства.

Основними організаціями, відповідальними за регулювання транспорту в Сінгапурі, є державні статутні ради при Міністерстві транспорту, схема управління транспортною галуззю представлена на рис. 3.

Крім органів регулювання, представлених на рис. 3, з акцентом на інтеграцію землекористування та транспортної політики, управління містобудівництва також впливає на транспортне планування. Вони разом готують Концепційний план та Генеральний план, які впливають на транспортну політику в Сінгапурі.

Концептуальний план включає бачення розвитку землі та транспорту протягом 40-50 років та основні заходи для досягнення цього бачення. План переглядається та оновлюється в Сінгапурі кожні 10 років, щоб забезпечити більш точне планування. Інтеграція розвитку землекористування та транспорту в Сінгапурі відбувається за допомогою використання механізму міжвідомчих комітетів для досягнення інтеграції [18].

Іншим чинником, який сприяє інтеграції в Сінгапурі, є великий відсоток земель у державній власності, обмеження на використання автомобілів, перевага викорис-

тання громадському транспорту – це проблеми, пов'язані з обсягом місця, необхідного для дорожнього руху. Однак у Сінгапурі будівництво додаткових доріг не розглядається як життєздатний варіант. Замість цього, Сінгапур намагався обмежити використання автомобілів та сприяти громадському транспорту через конкретні заходи, такі як квоти на автомобілі та збори за затори. Незважаючи на ці заходи, постійно зростає обсяг власності та використання автомобілів. Якщо володіння автомобілем продовжує зростати, це може перевищити пропозицію дорожнього простору, що призведе до тиску на подальше розширення дорожнього руху. Для максимально ефективного використання доступного дорожнього простору необхідне проєктивне управління (разом із постійними інвестиціями). Регуляторна робота в цій галузі триває.

Висновок. Основний висновок для України, який можна зробити із проведеного аналізу наголошує, що головною проблемою регулювання транспорту є те, як держава повинна підтримувати високий рівень координації між розробкою політики та адміністрацією. Особливо це стосується тих випадків, коли рішення про фінансування, рішення щодо політики чи програм приймають на різних гілках влади. Необхідно забезпечити, щоб регуляторні підходи не конфліктували або не збігалися, а також не створювалися непотрібні витрати на дотримання державних органів. Координаційний підхід сприяє стабільності та визначеності у політиці, що, у свою чергу, може стимулювати приватні інвестиції. Прикладом може бути універсальність підходу до регулювання транспортної галузі уряду Сінгапуру, який забезпечує координацію шляхом усунення невідповідностей політики, планування та фінансування, які можуть виникати між різними рівнями влади. У інших країнах, де планування та регулювання транспорту здійснюється на різних рівнях, можна буде звести до мінімуму або керувати потенційним розбіжностями в плануванні, якщо чітко визначені ролі та відповідальність різних рівнів влади, та контролювати процеси, які застосовуються для вирішення конфліктів. Крім того, відкрите спілкування та обговорення політики, програм та фінансування на цих різних рівнях можуть відбуватися одночасно, щоб забезпечити ефективне визначення пріоритетів фінансування, узгоджуючи стратегії, планування та виконання планів.

Список використаних джерел:

1. Newman, P.; Kenworthy, J. Sustainability and Cities: Overcoming Automobile Dependence; Island Press: Washington, DC, USA, 1999.
2. UNECE. Climate Neutral Cities. How to Make Cities less Energy and Carbon Intensive and more Resilient to Climatic Challenges. Available online: http://www.unece.org/fileadmin/DAM/hlm/documents/Publications/climate.neutral.cities_e.pdf (accessed on 23 April 2015).
3. OECD. Policy Instruments for Achieving Environmentally Sustainable Transport; Organisation for Economic Co-Operation and Development: Paris, France, 2002.
4. United Nations. World Urbanization Prospects; United Nations: New York, NY, USA, 2011.
5. Cohen, B. Urbanization in Developing Countries: Current Trends, Future Projections, and Key Challenges for Sustainability. Technol. Soc. 2006, 28, 63–80.
6. Acharya, S. Motorization and Urban Mobility in Developing Countries: Exploring Policy Options through Dynamic Simulation. J. East. Asia Soc. Transp. Stud. 2005, 6, 4113–4128.
7. Біла С. О. Структурна переорієнтація регіональної економіки – важливий фактор відродження України / О. С. Біла // Актуальні проблеми державного управління : зб. наук. пр. – Харків : УАДУ ХФ, 2000. – № 2(7). – С. 76–86
8. Іщенко Н. М. Маркетинг транспортних послуг [Електронний ресурс] / Н. М. Іщенко. – Режим доступу: <http://lib.chdu.edu.ua>
9. Кушнырь І. Ю. Інтеграція України в мирову транспортну систему / І. Ю. Кушнырь // Вісн. Харк. ун-ту. – 2002. – № 551. – Ч. 2. – С. 119–124. – (Серія: «Актуальні проблеми сучасної науки в дослідженнях молодих вчених м. Харкова»).
10. Мілашовська О. І. Транспортна складова інтеграції прикордонних регіонів / О. І. Мілашовська // Соціально-економічні дослідження в перехідний період : зб. наук. пр. – 2006. – Вип. 6. – С. 237–246.
11. Окландер М. А. Проблеми формування маркетингової системи країни / М. А. Окландер. – Київ : Наукова думка, 2002. – 168 с.
12. Пащенко Ю. Є. Методологічні питання участі транспорту в інтеграційних процесах / Ю. Є. Пащенко // Продуктивні сили і регіональна економіка. – Київ : РВПС України НАН України, 2007. – С. 90–94.
13. Развадовський В. Й. Світовий досвід державного регулювання транспортної системи та напрямки його використання в Україні / В. Й. Развадовський // Вісн. Нац. ун-ту внутр. справ. – 2004. – Вип. 26. – С. 41–47.
14. Australian Government “Rethinking Regulation: Report of the Taskforce on Reducing Regulatory Burdens on Business” (January 2006) at 166.
15. National Transport Commission “Single, National Rail Safety Regulatory and Investigation Framework: Regulatory Impact Statement” (Volume 1, July 2009), Foreword.
16. Cecelia McGuire “100 Years at the Heart of Transportation – An Historical Perspective” Government of Canada (31 July 2015) [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.otc-cta.gc.ca.
17. David L Emerson “Discussion Paper: Canada Transportation Act Review” (2014) Transport Canada [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.tc.gc.ca.
18. Paul Barter and Edward Dotson “Urban Transport Institutions and Governance and Integrated Land Use and Transport, Singapore” (2013) at 7.

Юдіна С.В.

*доктор економічних наук,
професор, завідувачка кафедри фінансів та обліку
Дніпровського державного технічного університету*

Злобіна К.С.

*аспірантка
Класичного приватного університету*

Yudina S.V.

*Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of Finance and Accounting
Dnipro State Technical University*

Zlobina K.S.

*Graduate Student of the
Classic Private University*

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ГРАНИЧНОГО ДОХОДУ ПІДПРИЄМСТВА

METHODOICAL APPROACH TO DETERMINATION OF THE MARGIN INCOME OF THE ENTERPRISE

Анотація. У статті запропоновано методичний підхід щодо визначення граничного доходу підприємства. Підхід базується на оцінці потенційних можливостей підприємства по збільшенню прибутку за рахунок нарощування виробництва та підвищення темпів зниження витрат. Запропонований методичний підхід надано схематично у вигляді послідовних етапів його реалізації на підприємстві, а саме: розрахунок нормативної величини граничного значення виробничої потужності підприємства; розрахунок граничного значення обсягу виробництва; визначення приросту діючих виробничих потужностей за рахунок проведення організаційно-технічних заходів на рівні 3-5 %; розрахунок нормативу величини граничного значення зниження витрат на 1 грн. обсягу виробництва; порівняння визначеного граничних показників з фактичними, визначення відхилення в абсолютній величині та відсотках; коригування планів з метою забезпечення відповідності планових показників граничним напруженням. Запропоновано формулу для визначення напруженості планів, яка дозволяє порівнювати отримані граничні значення виробничої потужності по підприємству з плановими (або звітними даними). Критерієм ефективності фінансового планування на підприємстві запропоновано правило економіки за яким необхідно, щоб темпи зростання прибутку перевищували темпи зростання обсягу виробництва, а ці в свою чергу перевищували темпи зростання активів, а останні перевищували темпи зростання власного капіталу підприємства. Також у статті зазначено, що план потрібно коригувати до тих пір, поки він не буде задовольняти запропонованому критерію ефективності. Запропонований механізм може бути використаний на підприємствах різних галузей національної економіки. У статті керуючись запропонованим методичним підходом, виконано розрахунки по визначенню оціночного потенціалу підприємства переробної галузі. За результатами статті зроблено висновки та пропозиції щодо переваг та можливості застосування запропонованого підходу на підприємстві.

Ключові слова: методичний підхід, граничний дохід підприємства, потенційні можливості, напружений план, критерій ефективності фінансового планування.

Вступ та постановка проблеми. Ринкові умови обумовили самостійність та відповідальність підприємства за наслідки діяльності. Підприємства, що працюють на умовах комерційного розрахунку мають отримувати доходи, що покривають витрати та забезпечують формування прибутку. Такі підприємства можуть не тільки виконувати свої зобов'язання перед державою, сплачуючи податки та інші обов'язкові платежі, а й перед власниками та працівниками. Тобто, забезпечувати не тільки економічний розвиток, а й соціальний. Але така успішна діяльність можлива при ефективному прогнозуванні та плануванні своєї діяльності.

Деякі підприємства складаючи свої плани не використовують сучасних методичних підходів для того, щоб плани були напруженими. Тобто, такими, що ставлять перед колективом завдання випереджаючого та стрімкого розвитку у порівнянні з конкурентами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню фінансового панування присвячені праці багатьох

вітчизняних і зарубіжних вчених, серед яких: А. Соломатін, Д. Хан, І. Бланк, О. Біла, М. Білик, А. Поддєрьогін, О. Орлова, Е. Брідхем, О. Терещенко, Р. Брейлі, Ю. Брігхем, А. Кінг, Р. Акофф, І. Ансофф, Г. Крамаренко, А. Ковальова, С. Салига, Р. Слав'юк, Л. Павлов, Г. Партіна, А. Лапуста, Л. Скамай, В. Гриньова, В. Коюда, В. Маргасова, І. Мойсеєнко, В. Шелудько, В. Савчук та інші.

Відаючи належне науковим напрацюванням учених, зауважимо, що результати проведених досліджень не можуть повною мірою задовольнити потреби теорії і практики фінансового планування на підприємстві. Дотепер потребує наукового осмислення та обґрунтування методичний підхід до визначення граничного доходу базується на оцінці потенційних можливостей по збільшенню прибутку. Необхідність вирішення окресленої проблеми з фінансового планування на підприємстві є підтвердженням актуальності та практичної значущості цього напрямку наукових досліджень, що зумовило вибір теми статті.

Метою даної роботи є подальший розвиток методичних підходів до оцінки потенціалу підприємства з метою формування реальних та напружених планів.

Результати дослідження. У ринковій економіці, де підприємства працюють в умовах самофінансування і повної відповідальності за досягнуті результати, оціночний механізм потенціалу підприємства дозволяє визначити наявні можливості та резерви. Стати дієвим важелем саморегулювання зростання прибутку.

Пропонуються методичні підходи до оцінки потенційних можливостей по збільшенню прибутку за рахунок нарощування виробництва та підвищення темпів зниження витрат.

Запропонований механізм може бути використаний на підприємства різних галузей національної економіки. Нами у статті розрахунки виконано на прикладі підприємства переробної галузі. У зв'язку з кризовим станом економіки країни, перш за все необхідно забезпечити підвищення рівня використання виробничого потенціалу підприємства переробної галузі, які суттєво впливають на зростання ВВП та забезпечення населення споживчими товарами та продукцією.

В Україні при оцінці якості роботи підприємств зараз застосовують, як правило, критерій – темп зростання обсягу виробництва до попереднього періоду [6]. За цим критерієм судять про якість роботи підприємства та всієї галузі.

Але він володіє істотним недоліком, так як, чим нижче досягнення в базовому періоді, тим краще

результат для поточного періоду, і незадовільно працююче підприємство по використанню свого потенціалу виявляється в лідерах.

На рис. 1 схематично наведено підхід до планування на основі оцінки потенційних можливостей підприємства зростання прибутку

У відповідності до запропонованого методичного підходу для спрощення розрахунків, та виходячи зі специфіки підприємства на основі якого апробовано методичний підхід, а саме, підприємства переробної галузі, під обсягом виробництва будемо розуміти річний дохід (виручку) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Таким чином, у відповідності з цією методикою нормативна виробнича потужність являє собою максимально можливий річний дохід (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

У досліджуваній фаховій літературі щодо розробки планів вказується, що річний приріст діючих виробничих потужностей за рахунок проведення організаційно-технічних заходів слід передбачати в розмірі не менше 3-5 % [1].

Враховуючи, що виробнича потужність являє собою максимально можливий обсяг виробництва, слід нормативний приріст потужності за рахунок проведення організаційно-технічних заходів по підприємству приймати в розмірі 5 % від виробничої потужності на початок року. Але на кожному підприємстві цей показник може уточнюватися в залежності від конкретних умов функціонування.



Рис. 1. Методичний підхід до планування на основі оцінки потенційних можливостей підприємства зростання прибутку

Норматив величини граничного значення за обсягом виробництва пропонується прийняти на рівні нормативної виробничої потужності.

Далі необхідно визначити норматив величини граничного значення зниження витрат на одну гривню обсягу виробництва. Для цього пропонується провести розрахунок зниження собівартості виробництва за факторами виходячи з таких основоположних умов:

- зниження витрат за рахунок підвищення технічного й організаційного рівня виробництва, базуючись на дослідженнях економістів – плановиків пропонуємо приймати на рівні 2 %;

- розрахунковим шляхом визначаємо економію за рахунок відносної зміни умовно-постійних витрат;

- розрахунковим шляхом визначаємо економію за рахунок відносної зміни структури та обсягу запозичень.

У підсумку виконується розрахунок зниження витрат за основними техніко-економічним факторам, на підставі якого визначається норматив величини граничного значення зниження витрат на одну гривню виробленої продукції у відсотках до попереднього року.

Розрахункове значення зниження собівартості продукції у відсотках до попереднього року коригується на рівень інфляції, прогноз якого закладається на макроекономічному рівні при затвердженні Державного бюджету країни на планований рік. На цю величину необхідно скоректувати витрати підприємства на матеріали і паливно-енергетичні ресурси, і врахувати цей фактор у розрахунках.

Керуючись запропонованим методичним підходом, виконано розрахунки по визначенню оціночного потенціалу підприємства за даними ТОВ «ВІН-ГРУП». Планові дані прийняті станом на початок року. Вони можуть змінюватися відповідно до умов, що склалися, конкретної виробничо-господарською ситуацією тощо.

Перш за все, розрахуємо норматив величини граничного значення по доходу від реалізації продукції за 2015 – 2017 роки на підставі вихідних даних.

Вихідні дані до для розрахунку нормативу величини граничного значення за доходом від реалізації продукції наведено в табл. 1.

На підставі вихідних даних за викладеним вище методичним підходом виконано розрахунок нормативної середньорічної виробничої потужності по підприємству ТОВ «ВІН-ГРУП» на 2015 – 2017 рр. Розрахунок зведемо в табл. 2.

Коефіцієнт напруженості планових завдань (K_{nn}) запропоновано визначати за наступною формулою:

$$K_{nn} = H_{zn} / Hn_n \quad (1)$$

де H_{nn} – планові показники;

H_{zn} – граничні показники.

Якщо порівняємо отримані граничні значення виробничої потужності по підприємству з плановими та звітними даними отримаємо результат, який може характеризувати напруженість планових завдань [2; 3].

Розрахунки показали, що напруженість планів за роками різна. У деякі періоди складала 55 %. Така ситуація показує, що на підприємстві не виконували планові розрахунки і відповідно не забезпечувалась ефективна діяльність.

Висновки. Запропонований методичний підхід до визначення граничного доходу базується на оцінці потенційних можливостей по збільшенню прибутку за рахунок нарощування виробництва та підвищення темпів зниження витрат.

В основу підходу покладено методику розрахунку нормативної величини граничного значення виробничої потужності підприємства, та на її основі нормативної величини граничного значення обсягу виробництва.

Критерієм ефективності фінансового планування на підприємстві запропоновано правило економіки за яким необхідно, щоб темпи зростання прибутку перевищували темпи зростання обсягу виробництва, а ці в свою чергу перевищували темпи зростання активів, а останні перевищували темпи зростання власного капіталу підприємства.

Якщо в результаті розробки підприємством фінансового плану на основі граничних показників порушується вищезазначене співвідношення, рекомендоване правилом економіки, то план потрібно коригувати до тих пір, поки він не буде задовольняти критерію ефективності.

Таблиця 1

Вихідні дані для розрахунку нормативу величини граничного значення за доходом від реалізації продукції, грн.

Періоди	Показники	Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	Операційні витрати	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування
2015 рік				
За попередній період		4914184	4725956	188228
За звітний період		5811038	5708369	102669
2016 рік				
За попередній період		5811038	5708369	102669
За звітний період		8024569	7853984	170585
2017 рік				
За попередній період		8024569	7853984	170585
За звітний період		8168519	7886019	282500

Таблиця 2

Граничне значення виробничої потужності по підприємству ТОВ «ВІН-ГРУП», грн.

Показники	Звіт		
	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	4914184	5811038	8024569
Граничне значення виробничої потужності по підприємству	6101590	8425798	8576945
Напруженість планових завдань у % до фактичного виконання	-24,2	-45,0	-6,9

Список використаних джерел:

1. Гончар В. Перспективи розвитку та шляхи вдосконалення фінансового планування в сучасних умовах. *Фінанси України*. 2007. № 4. С. 1-5.
2. Равенков А. Фінансове планування на підприємстві. *Проблеми теорії та практики управління*. 2006. № 4. С. 72-78.
3. Дмитренко Г. Планування в ринкових умовах. Освіта, 2005. 236 с.
4. Швайка Л. А. Планування діяльності підприємства: навчальний посібник, Львів: «Новий світ – 2000», 2003. 268 с.
5. Грядунова Н.Г. Планування діяльності підприємства: опорний конспект лекцій. Дніпропетровськ: НМетАУ, 2009. 56 с.
6. Маргасова В.Г. Оцінка ефективності фінансового планування акціонерного товариства в ринкових умовах господарювання. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 12. С. 93-97.

Аннотация. В статье предложен методический подход к определению предельного дохода предприятия. Подход базируется на оценке потенциальных возможностей предприятия по увеличению прибыли за счет наращивания производства и повышения темпов снижения издержек. Предложенный методический подход предоставлен схематично в виде последовательных этапов его реализации на предприятии, а именно: расчет нормативной величины порогового значения производственной мощности предприятия; расчет предельного значения объема производства; определение прироста действующих производственных мощностей за счет проведения организационно-технических мероприятий на уровне 3-5%; расчет норматива величины предельного значения снижения затрат на 1 руб. объема производства; сравнение определенных предельных показателей с фактическими, определения отклонения в абсолютной величине и процентах; корректировка планов с целью обеспечения соответствия плановых показателей предельным напряжением. Предложена формула для определения напряженности планов, которая позволяет сравнивать полученные предельные значения производственной мощности по предприятию с плановыми (или отчетными данными). Критерием эффективности финансового планирования на предприятии предложено правило экономики по которым необходимо, чтобы темпы роста прибыли превышали темпы роста объема производства, а эти в свою очередь превышали темпы роста активов, а последние превышали темпы роста собственного капитала предприятия. Также в статье указано, что план нужно корректировать до тех пор, пока он не будет удовлетворять предложенным критериям эффективности. Предложенный механизм может быть использован на предприятиях различных отраслей национальной экономики. В статье, руководствуясь предложенным методическим подходом, выполнены расчеты по определению оценочного потенциала предприятия перерабатывающей отрасли. По результатам статьи сделаны выводы и предложения относительно преимуществ и возможности применения предложенного подхода на предприятии.

Ключевые слова: методический подход, предельный доход предприятия, потенциальные возможности, напряженный план, критерий эффективности финансового планирования.

Summary. The article proposes a methodical approach to determining the marginal revenue of the enterprise. The approach is based on the assessment of the potential of the enterprise to increase profits by increasing production and increasing the rate of cost reduction. The proposed methodological approach is provided schematically in the form of successive stages of its implementation at the enterprise, namely: calculation of the normative value of the limit value of the production capacity of the enterprise; calculation of the limit value of production volume; determination of the growth of existing production capacity due to organizational and technical measures equal to 3-5%; calculation of the standard value of the maximum value of cost reduction by 1 UAH. production volume; comparison of the defined limit indicators with the actual ones, determination of the deviation in absolute value and percentage; adjustment of plans in order to ensure compliance of the planned indicators with the stress limit. The formula for determination of intensity of plans which allows to compare the received limiting values of production capacity on the enterprise with planned (or reporting data) is offered. The criterion for the effectiveness of financial planning in the enterprise is the rule of economics according to which it is necessary that the growth rate of profit exceeds the growth rate of production, which in turn exceeds the growth rate of assets, and the latter exceeds the growth rate of equity. The article also states that the plan should be adjusted until it meets the proposed efficiency criterion. The proposed mechanism can be used in enterprises of various sectors of the national economy. In the article, guided by the proposed methodological approach, calculations are performed to determine the estimated potential of the processing industry. Based on the results of the article, conclusions and proposals were made regarding the advantages and possibilities of applying the proposed approach at the enterprise.

Key words: methodical approach, marginal income of the enterprise, potential opportunities, intense plan, criterion of efficiency of financial planning.

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 13

Частина 1

Коректура • авторська

Комп'ютерна верстка • Барсук Ю. В.

Формат 64x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 18,60.
Підписано до друку 29.06.2017 р. Замов. № 2906/17. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.