

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 28
Частина 2



Одеса
2018

Головний редактор:

Шапошников К.С. – доктор економічних наук, професор

Заступник головного редактора:

Гальцова О.Л. – доктор економічних наук, професор

Відповідальний секретар:

Логвиновський Є.І. – кандидат економічних наук, доцент

Члени редакційної колегії:

Грозний І.С. – доктор економічних наук, професор

Гулей А.І. – доктор економічних наук

Іртищева І.О. – доктор економічних наук, професор

Коваль В.В. – доктор економічних наук, доцент

Манойленко О.В. – доктор економічних наук, професор

Мельничук Д.П. – доктор економічних наук, доцент

Миронова Л.Г. – доктор економічних наук

Сафонов Ю.М. – доктор економічних наук, професор

Ситнік І.В. – доктор економічних наук, професор

Стройко Т.В. – доктор економічних наук, професор

Хрущ Н.А. – доктор економічних наук, професор

Римантас Сташис – PhD, професор економіки

Юліана Драгалін – PhD, професор економіки

Януш Велькі – доктор економіки габілітований, професор

Ян Жуковський – PhD, професор економіки

Електронна сторінка видання – www.bses.in.ua

Науковий журнал «Причорноморські економічні студії»

включено до переліку наукових фахових видань України в галузі економічних наук на підставі Наказу МОН України від 16 травня 2016 року № 515.

Науковий журнал індексується у наукометричній базі **Index Copernicus**.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet

Вченою радою Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій (протокол № 4 від 30.04.2018 року).

Науковий журнал «Причорноморські економічні студії» зареєстровано

Міністерством юстиції України

(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації серія KB № 21934-11834P від 23.03.2016 року)

ISSN (Print): 2524-0897

ISSN (Online): 2524-0900

© ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій», 2018

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**Панасенко Л.М.**СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК ФАКТОР СТАЛОГО
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ.....5**Романенко О.О., Яворська О.Г.**КЛІЄНТСЬКИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ТУРИЗМУ
ТА ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....10**Сірко А.Ю.**

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗРОБЛЕННЯ ТА АНАЛІЗУ СИСТЕМИ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ.....16

Фалович В.А.

РОЗВИТОК ЕМЕРДЖЕНТНИХ ЯКОСТЕЙ ЛАНЦЮГА ПОСТАВОК ІНВЕСТИЦІЙНИХ ТОВАРІВ.....19

Харічков С.К., Горголюк Я.Ю.ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ
ПІД ВПЛИВОМ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО ТА ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА.....25**Хацер М.В.**НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ
И ВНЕДРЕНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА
РАЗВИТИЯ СТАРТАПОВ В УКРАИНЕ.....29**Цибенко І.О.**

ПРОБЛЕМИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В БУДІВНИЦТВІ.....34

Черкасова Т.І., Стоянова Н.О.

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК АГРОПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ: НАПРЯМИ І ПРІОРИТЕТИ.....38

**РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА****Микитюк Н.Є.**ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ РЕСУРСІВ
НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ.....43**Музиченко-Козловська О.В.**ЯКІСТЬ ДОВКІЛЛЯ У СИСТЕМІ ЧИННИКІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА
ТУРИСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ.....48**Ступчук С.М., Лабунець В.О.**РІВЕНЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ СВІТОВИХ ПРОЦЕСІВ.....53**Юрченко Н.І.**

РОЗВИТОК НОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ФОРМ УПРАВЛІННЯ В ТУРИСТИЧНІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....58

**РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА****Попова М.О.**ВДОСКОНАЛЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО МЕХАНІЗМУ
СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНИХ СИСТЕМ.....63**РОЗДІЛ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА****Хитра О.В., Бендасюк М.І.**

РОЛЬ ЕМОЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ В УПРАВЛІННІ КОМАНДАМИ.....67

Юрчик І.Б.ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ НА ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ.....75**РОЗДІЛ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ****Белікова Т.В., Марченко О.В., Шевченко М.В.**

ДЕПОЗИТНІ ОПЕРАЦІЇ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ В УКРАЇНІ ТА ЇХ РОЗВИТОК.....79

Бугіль С.Я. ПРІОРИТЕТИ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД УКРАЇНИ.....	83
Бутенко В.В., Лисенко К.А. ФІНАНСОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ.....	88
Варцаба В.І., Мулеса Е.В. РЕАЛІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ: ВИКЛИКИ ТА ДОСЯГНЕННЯ ГРОМАД.....	92
Виговська Н.Г., Полчанов А.Ю., Виговський В.Г. МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ НА РОЗВИТОК СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ.....	97
Гайбура Ю.А. МОНІТОРИНГ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ: СУТНІСТЬ І ПІДХОДИ.....	101
Думанська І.Ю. СПІВПРАЦЯ «ПРОДУЦЕНТ ІННОВАЦІЙ – ЦЕНТР ФІНАНСУВАННЯ» У КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙ АПК.....	106
Іваськевич Х.І. АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ.....	111
Романовська Ю.А., Урбанович В.А. ВИДАТКИ НА ОБОРОНУ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ СИТУАЦІЇ В УКРАЇНІ ТА КРАЇНАХ НАТО.....	117
РОЗДІЛ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Гайдаєнко О.М. СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ПІДПРИЄМСТВ ВИНОРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	121
Долішня Т.І., Медвідь І.Б. МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АСПЕКТ.....	126
Назаренко І.М. НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ БЕЗПАПЕРОВОЇ БУХГАЛТЕРІЇ.....	130
Розіт Т.В., Слюніна Т.Л. ДЕЯКІ АСПЕКТИ ВІДОБРАЖЕННЯ ЗАПАСІВ У МСФЗ-ЗВІТНОСТІ.....	136
Скрипник С.В. ПРОЦЕС ВИРОБНИЧОГО ВІДТВОРЕННЯ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	142
Стрельников Р.М. УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УМОВАХ ВПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ.....	147
Томчук О.Ф. АНАЛІТИЧНІ МОЖЛИВОСТІ БАЛАНСУ (ЗВІТУ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН) ПІДПРИЄМСТВА.....	152
РОЗДІЛ 10. СТАТИСТИКА	
Назарова О.Ю. БАНКІВСЬКА СИСТЕМА ЯК СКЛАДНИК ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН.....	160
РОЗДІЛ 11. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
Іванченко Г.Ф., Гриценко В.В. ЕВОЛЮЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПОПУЛЯЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ.....	165
Кочкодан В.Б. ДОЦІЛЬНІСТЬ УПРОВАДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ НАФТОГАЗОВИХ РОДОВИЩ НА ПІДПРИЄМСТВАХ НГК УКРАЇНИ.....	169
Кудрицька Ж.В. МОДЕЛЮВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ СКЛАДСЬКОГО УПРАВЛІННЯ З ВИКОРИСТАННЯМ АВТОМАТИЗОВАНОЇ СИСТЕМИ.....	174
Хорошун В.В., Науменко І.А. ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ ПРОГНОЗУВАННЯ ЗБУТОВОЇ ЛОГІСТИКИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	179
Цеслів О.В., Козюра А. О. ПОБУДОВА ПРИБУТКОВОЇ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОЇ МОДЕЛІ ДІЯЛЬНОСТІ ПОСЕРЕДНИЦЬКОГО B2B2C ВЕБ-СЕРВІСУ.....	184

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК ФАКТОР СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ

SOCIAL RESPONSIBILITY AS A FACTOR OF MODERN BUSINESS SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT

У статті досліджені сучасні підходи до визначення сутності поняття «соціальна відповідальність» у контексті положень економічного розвитку сучасного бізнесу. Розглядаються питання формування соціально орієнтованої економіки як складника процесу глобальних економічних трансформацій. Особлива увага приділена питанню маркетингової підтримки соціальної відповідальності підприємницьких структур.

Ключові слова: соціальна відповідальність, бізнес, економічний розвиток, соціально-орієнтована економіка, маркетингова підтримка.

экономических трансформаций. Особое внимание отведено вопросу маркетинговой поддержки социальной ответственности предпринимательских структур.

Ключевые слова: социальная ответственность, бизнес, экономическое развитие, социально-ориентированная экономика, маркетинговая поддержка.

Modern approaches to definition of the «social responsibility» concept essence in the context of the modern business economic development provisions have been studied in the article. The questions of formation a socially oriented economy as a component of the global economic transformations process have been considered. Particular attention has been given to the issue of marketing support for the business structures social responsibility.

Key words: social responsibility, business, economic development, socially-oriented economy, marketing support.

УДК 657

Панасенко Л.М.

к.е.н., доцент кафедри економіки, обліку і оподаткування
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту

В статье исследованы современные подходы к определению сущности понятия «социальная ответственность» в контексте положений экономического развития современного бизнеса. Рассматриваются вопросы формирования социально ориентированной экономики как составляющей процесса глобальных

Постановка проблеми. Починаючи з середини ХХ ст. світова спільнота змінила своє ставлення до бізнесу, очікуючи від нього значно більше, ніж це було раніше. Насамперед це покращення ставлення суспільства до соціально відповідальних комерційних структур, формування позитивного ділового іміджу в соціумі. При цьому одним із засобів вирішення таких питань є реалізація ідеї соціально-орієнтованого бізнесу, яка починає займати важливе місце у вітчизняній економіці, поєднуючи суть комерційно орієнтованих структур та тих, які спрямовані на виконання соціальних вимог внутрішнього та зовнішнього середовища, за рахунок реалізації корпоративної соціальної відповідальності. Сьогодні соціальна відповідальність становить парадигму стратегічного управління економічним розвитком бізнесу, що передбачає стійкий баланс між інтересами всіх учасників ринкової економіки, охороною навколишнього середовища та вирішенням поточних соціальних питань всередині комерційної структури та за її межами. Саме це зумовлює потребу поглибленого дослідження соціальної відповідальності як фактора економічного розвитку сучасного бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До зарубіжних та вітчизняних науковців, які приділяють увагу такому явищу, необхідно віднести П. Друкера, А. Керолла, Ф. Котлера, М. Масона, А. Гриненка, А. Колота, О. Осінкіна, І. Петрова та інших. Особливої уваги заслуговують роботи Д. Баюри, Л. Доскуча, С. Мельника, де розгляда-

ються сучасні підходи до формування принципів соціальної відповідальності бізнесу у ринкових умовах господарювання. Але, як свідчить аналіз цих робіт, вони недостатньою мірою охоплюють питання системного підходу до дослідження ролі соціальної відповідальності як чинника економічного розвитку сучасного бізнесу.

Постановка завдання. Вітчизняні підприємницькі структури усвідомлюють значущість існування держави та суспільства, а тому не лише задовольняють їхні потреби, виробляючи відповідні товари та послуги, але й упроваджують додаткові соціальні заходи. Але в Україні, незважаючи на усвідомлення значущості соціального складника, підприємства, держава та суспільство не знайшли ще прийнятної моделі відносин і найчастіше вирішують проблеми адміністративними методами. Все це зумовлює актуальність обраної теми дослідження та постановку його мети: визначення методичних підходів до дослідження соціальної відповідальності як фактора економічного розвитку сучасного бізнесу.

Для досягнення цієї мети поставлені завдання:

– дослідити підходи до визначення сутності соціальної відповідальності на сучасному етапі економічного розвитку бізнесу;

– обґрунтувати доцільність застосування системного підходу до дослідження соціальної відповідності як чинника економічного розвитку сучасного бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Категорія «соціальна відповідальність» (Social Responsibility) – це феномен, який притаманний лише ринковій економіці. Вперше її зміст сформулював Г. Боуен (1953, монографія «Соціальна відповідальність бізнесмена»). Учений концептуально визначив проблему, яка полягає у тому, що бізнес – це частина суспільства, перед яким він несе відповідальність. У подальшому проблематика соціальної відповідальності постійно розширювалася. До найбільш відомих досліджень соціальної відповідальності як принципу сучасного управління відносять [3, 6, 8].

Практика соціальної відповідальності розглядається у роботах С. Ай-доу, В. Філхо («Світова корпоративна відповідальність»), М. Хопкінса («Планетарна угода: питання корпоративної соціальної відповідальності»), С. Задека («Відповідальна корпорація. Нова економіка корпоративного громадянства»).

Сьогодні є три основні інтерпретації концепції соціально-відповідального бізнесу.

С. П. Роббінс і М. Коултер під соціальною відповідальністю розуміють «зобов'язання комерційної чи виробничої фірми переслідувати довгострокові суспільно корисні цілі, які прийняті нею незалежно від цілей, досягнення яких вимагає законодавство й економічні умови» [7].

На думку С. Мексона, М. Альберта і Ф. Хедоурі, соціальна відповідальність – це певний рівень добровільного відгуку на соціальні проблеми суспільства з боку фірми [9].

З погляду М. Фрідмана, єдиною відповідальністю бізнесу є збільшення прибутку для своїх акціонерів. Він сформулював сутність цієї концепції таким чином: «Є одна і лише одна соціальна відповідальність бізнесу: використовувати свої ресурси й енергію у діях, що ведуть до збільшення прибутку, поки це здійснюється у межах правил гри» [11]. Фахівці називають її теорією корпоративного егоїзму.

Третя позиція представлена теорією «розумного егоїзму» (enlightened self-interest): соціальна відповідальність бізнесу – це просто «гарний бізнес», оскільки він скорочує довгострокові втрати прибутку. Витрачаючи гроші на соціальні і філантропічні програми, фірма тим самим скорочує свої поточні прибутки, але у довгостроковій перспективі. А тому соціальна поведінка фірми повинна розглядатися як її можливість реалізовувати свої основні потреби у виживанні, безпеці та стійкості.

Як зазначив С. Мельник, соціальна відповідальність бізнесу є сферою для діяльності корпорації, компанії, підприємства, установи, організації, що діє на трансформаційній основі (роботодавці, органи виконавчої влади, профспілки), вирішуючи соціально важливі проблеми як у самому бізнесі, так і за його межами, тобто на муніципальному,

регіональному, національному, а іноді й глобальному рівні [5].

Безперечно, велика частина доданої вартості формується за рахунок наявності постійних споживачів, добре відомих брендів, глибоких знань про галузь загалом, доступу до каналів збуту товарів і послуг, володіння матеріальними активами тощо. Але сьогодні такі способи її створення поступово втрачають значущість. Проблема з інноваційними технологіями, недосконалість законів і нормативних актів у сфері підприємництва, відтік інвесторів із малого бізнесу, різкі зміни у смаках споживачів, виникнення нових конкурентів, які діють нетрадиційними методами, зводять нанівець всі переваги, які використовувалися у такій сфері раніше. Сьогодні стратегічна стійкість ринку полягає у безперервному прогнозуванні подій та їх коригуванні з урахуванням тенденцій, які можуть нанести невірний збиток результативності основної діяльності. Вочевидь, повинно йтися про «соціально активний» бізнес, який визначається наявністю таких важливих якостей:

а) у керівництва є бачення і настанова на визначення найбільш важливих механізмів, що забезпечують збільшення наявної і майбутньої цінності у межах бізнесу;

б) підприємницькі структури знаходяться у постійному русі. Вони розробляють стратегії, які здатні до адаптації і реалізації. На їх основі створюються гнучкі структури, які здатні швидко навчатися;

в) структури знають, які з основних професійних навичок мають важливе значення для створення доданої вартості. Вони удосконалюють свої навички і на їх основі успішно конкурують з іншими агентами ринку;

г) структури постійно ведуть боротьбу за споживача. Вони розуміють, що зв'язок із споживачем – це фактор, який сприяє створенню доданої вартості, а ідеї та знання повинні бути спрямовані на формування постійного, задоволеного якістю послуг споживача, який здатний принести структурі значний економічний прибуток. Все більше посилюється розуміння того, що всі економічні агенти повинні діяти узгоджено з метою забезпечення соціальної та економічної ефективності своєї діяльності.

Успішна структура здатна збалансовувати та поєднати такі суперечливі поняття, як:

– стратегічні напрацювання сьогодення і можливі стратегії майбутнього;

– мала чисельність універсальних працівників і їх відданість;

– потреби у здійсненні глобальних змін і надання повноважень окремим підрозділам та працівникам;

– агресивне входження на новий ринок і надзвичайно чітке управління з урахуванням факторів ризику.

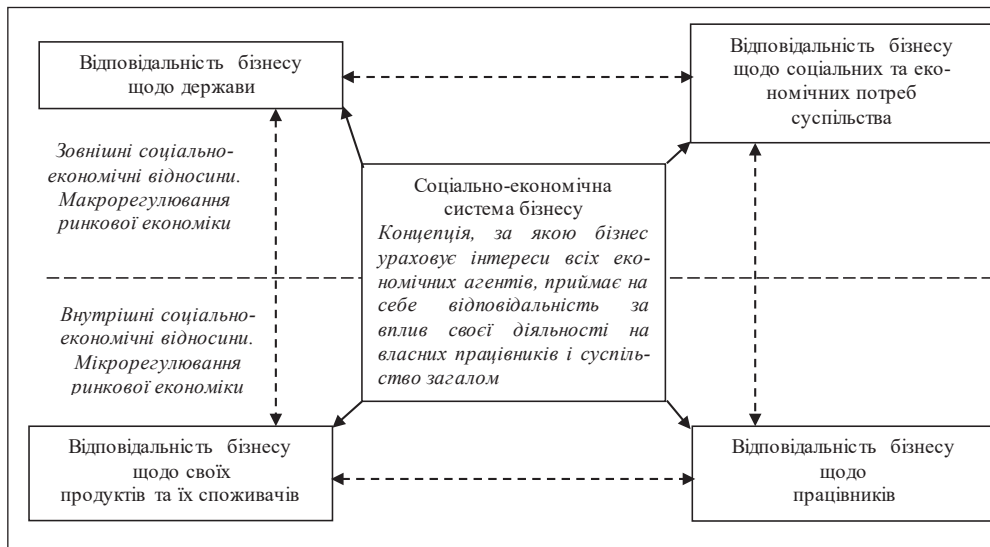


Рис. 1. Основні складники соціально-економічної системи бізнесу

Ринковий успіх структури визначається насамперед формуванням системи соціальної економіки, де принципового значення набуває вирішення питання, у чому полягають ключові внутрішні і зовнішні фактори його такого успіху у їх взаємозв'язку і взаємозалежності (рис. 1).

У межах цього дослідження під соціально-економічною системою розуміється динамічна саморегулююча система, діяльність усіх структурних елементів якої спрямована на підтримку соціально-економічної рівноваги на макро- і мікрорівні, створення оптимальних умов функціонування всіх економічних агентів, у тому числі обміну інформацією, товарами, послугами, технологіями, різними формами капіталу тощо.

Виходячи із пропонованої Sustain Ability International матриці бізнес-можливостей соціальної відповідальності бізнесу [2], можуть бути визначені такі сфери практичної корисності соціальної відповідальності:

- досконалість екологічних процесів – зростання продуктивності і доходів, економія витрат із використанням екологічно безпечних процесів виробництва та реалізації товарів і послуг;
- формування репутації бізнесу – підвищення цінності бренду, економія ресурсів під час налагодження зв'язків з органами влади і контролю;
- людські ресурси – економія ресурсів на приєднання й утримання кваліфікованих фахівців;
- доступ до нових ринків – стандартизація згідно з міжнародними критеріями (система міжнародних стандартів ISO тощо);
- ефективне управління з урахуванням факторів ризику – своєчасний і оперативний доступ до інформації з компетентних джерел і можливість швидко реагувати на критичні проблеми в регіоні та країні загалом.

Внутрішній складник соціальної відповідальності передбачає створення належних соціально-економічних (трудових) умов для персоналу. Найбільш повно він реалізується у межах системи соціального партнерства, яка регулює відносини основних учасників ринку праці й ефективно поєднує основні інтереси держави, роботодавців і працівників. Це виражається у пристойній оплаті праці працівників, наданні соціального пакету, забезпеченні зайнятості, трудовій мотивації, перепідготовці кадрів та підвищенні кваліфікації, охороні праці та виплаті податків.

Ключового значення набуває маркетингова категорія «цінність» – споживачі оцінюють пропонований продукт комплексно, тобто через його «розширене» сприйняття [11]. При цьому соціальна відповідальність щодо свого продукту та його споживача включає:

- профільну компоненту соціальної відповідальності (очами виробника) – це виробництво і реалізація специфічного продукту, який виражає соціально-економічну корисність добровільних відносин його виробника/продавця і споживача у частині задоволення потреб і вимог соціально-культурного характеру останнього;
- ціннісну компоненту соціальної відповідальності (очами споживача): споживач бажає отримати такий продукт, щоби бути твердо переконаним у корисності його придбання.

Вочевидь, на такому рівні соціальної відповідальності насамперед пріоритет надається інтересам споживача, де ключовим складником соціальної відповідальності є загальна ринкова цінність продукту. Необхідно мати на увазі, що у сферу соціальної відповідальності входять не лише вироблені товари і послуги, але і їх виробники. Загальна ринкова цінність таких продуктів,

**Система маркетингової підтримки соціальної відповідальності
у контексті економічного розвитку бізнесу**

Рівень	Компоненти системи					
	Що пропонується	Що купується	Мета	Засоби забезпечення	Цільова група	Ресурси: персонал, інформація
	Бренд	Імідж, загальна довіра до	Зробити оточення більш дружнім	PR	Регіональний ринок Послуг	Персонал: менеджер із PR. Інформація: про події у цільовому сегменті
	Асортимент послуг та їх привабливості	послуги, розуміння їх персоніфікації, елітарності й особливої корисності	Формування у свідомості споживачів високого рівня корисності послуг, чітке позиціонування послуг за відмінностями від конкурентів	Реклама		Персонал: менеджер із просування послуг. Інформація: про стан і динаміку ринку
Філія (центр прибутку)	Відмінні особливості діяльності філії	Корисність за ціною, місцем і часом	Формування споживчої поведінки, яка спрямована на філію	Директ-мейл	У зоні чи сегменті обслуговування філії	Персонал: менеджер із просування послуг. Інформація: зовнішні бази даних
Спеціаліст / філії	Відмінні особливості роботи	Психологічний комфорт під час взаємодії	Формування споживчої поведінки, яка спрямована на спеціаліста	Особистий продаж	У сегменті сполучених із профільним спеціалістом психотипів	Персонал: маркетолог. Інформація: внутрішні бази даних

яка створюється виробником, включає: власне цінність самого продукту, цінність персоналу виробника і цінність ділового іміджу. При цьому основним критерієм сприйняття такої цінності є відповідність продукту очікуванням споживачів. За таким варто звернутися до концепції соціально відповідального маркетингу, що базується на таких принципах, як: відповідальність перед споживачем, орієнтація на споживача, відповідальність перед працівниками та відповідність наявним соціальним цілям та стандартам. При цьому відзначається, що така концепція визначає соціальну відповідальність як добровільну реакцію бізнесу на соціальні потреби суспільства, відмовляючись від короткотермінових вигод.

Беручи до уваги дослідження [6], бізнес повинен реалізувати, по суті справи, систему маркетингової підтримки соціальної відповідальності щодо своїх продуктів та їх споживачів (табл. 1).

Подані у табл. 1 компоненти наведені без ранжування їх пріоритетності і, вочевидь, не повною мірою відображають всі аспекти соціальної відповідальності економіки бізнесу.

Але безперечним є те, що саме такий підхід дає змогу сформувати загальне бачення ціннісного складника соціальної відповідальності – єдності товарів і послуг у їх профільній сфері та

споживчих властивостей, зумовлення їх здатності задовольнити певні потреби конкретного споживача. Саме це повинно забезпечити реалізацію «соціально орієнтованого бізнесу», задоволення потреб і вимог реальних і потенційних споживачів. До елементів такого бізнесу можуть бути віднесені:

1. Ключові стратегічні цілі. Це те, що буде визначати сутність і зміст відповідальності перед своїм персоналом, бізнес-партнерами, споживачами і суспільством загалом. Такі цілі повинні розглядатися як деяка декларація вищим керівництвом своїх намірів у довгостроковій перспективі. Ключові цілі відображають його ключові цінності.

2. Ключові елементи соціальної відповідальності (ключова відповідальність). Вони передбачають розгляд соціальної відповідальності як такої, яка ефективно інтегрує й адаптує окремі види діяльності (ключові сфери діяльності), процеси і ресурси, що у сукупності становлять ланцюжок цінності. Сутність ключових цінностей визначається такими положеннями.

Соціальна відповідальність бізнесу – це сучасна управлінська філософія, за якою будь-яке управлінське рішення повинно прийматися з урахуванням економічного, соціального й екологічного ефекту [2].

З одного боку, це те, як явище «соціальна відповідальність» розуміють споживачі, бізнес-партнери та суспільство загалом. Що вони отримують у результаті взаємодії. З іншого – «ключова відповідальність» – це те, що визначає «соціальне майбутнє». Це фундаментальне поняття про ідеальну поведінку в соціально-економічному середовищі. Це певні переконання, на основі яких приймаються управлінські рішення і здійснюються відповідні дії агентів ринку послуг. Точніше, цінність – це те, що «дійсно важливо» для підприємства сьогодні і у майбутньому як для суб'єкта ринкових відносин.

Ключові елементи соціальної відповідальності, які виходять із поняття «соціально орієнтований бізнес», – це те, що дає змогу по-новому побачити проблеми у своїй діяльності й усвідомити потребу реорганізації загалом. Насамперед це встановлення причин їх виникнення, які полягають у відхиленні від декларованих вихідних ціннісних пріоритетів.

Висновки. Розглянуті методологічні аспекти формування й розвитку теорії соціальної відповідальності бізнесу підводять до розуміння необхідності їх перенесення у соціальну сферу. При цьому аналіз та розуміння взаємозв'язків зовнішніх і внутрішніх складників соціальної відповідальності бізнесу дає можливість сформулювати систему маркетингової підтримки соціальної відповідальності бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Булах І.В. Поняття соціально-відповідального маркетингу / І. В. Булах, Г.А. Какуніна, О.О. Черних // Вісник Хмельницького національного університету. 2010. № 5. Т. 4. С. 67–69.
2. Гальчак Х. Р. Соціальна відповідальність бізнесу в ринкових умовах господарювання / Х. Р. Гальчак // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка». 2011. № 698. С. 140–146.
3. Зарецкий А. Д. Корпоративная социальная ответственность: мировая и отечественная практика / А. Д. Зарецкий, Т. Е. Иванова // Успехи современного естествознания. 2011. № 12. С. 91–93.
4. Зеленко О.О. Соціально-відповідальний маркетинг як невід'ємна складова соціальної відповідальності бізнесу / О.О. Зеленко // Економічний простір : Збірник наукових праць. 2008. № 19. С. 118–123.
5. Король С. Інституційний підхід до соціальної відповідальності бізнесу / С. Король // Вісник КНТЕУ. 2013. С. 42–55.
6. Крикун В.А. Сутність та еволюція концепції соціальної відповідальності бізнесу / В.А. Крикун // Науковий вісник ХДУ, Серія: Економічні нау-ки. 2014. Ч. I. С. 91–94.
7. Кузяк В.В. Концепції соціальної відповідальності бізнесу [Електронний ресурс] / В.В. Кузяк, Н.Р. Стацюк. URL: Lviv Polytechnic National University Institutional Repository <http://ena.lp.edu.ua>. Дата доступу: квітень 2018. Назва з екрану.
8. Мельник С. Становлення соціально орієнтованого бізнесу в Україні як складова державної соціальної політики / С. Мельник // Україна: аспекти праці. 2008. № 5. С. 32–36.
9. Сивак О.Б. Соціальна відповідальність в підприємницькій діяльності: вітчизняний та зарубіжний досвід / О.Б. Сивак // Вісник ЖДТУ. 2012. Вип. 1 (22). С. 333–338.
10. Софієнко А.В. Соціальна відповідальність бізнесу: розуміння та сучасні тенденції / А.В. Софієнко // Економічні інновації. 2012. В. 47. С. 297–301.
11. Friedman M. The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits / M. Friedman // The New York Times Magazine. 1970. September 13. pp. 32–33.

КЛІЄНТСЬКИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ТУРИЗМУ ТА ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ

THE CUSTOMER CAPITAL AT ENTERPRISES OF TOURISM AND HOSPITALITY SERVICE OF THE ODESA REGION

УДК 338.24.01

Романенко О.О.

д.е.н., декан економічного факультету
Київський національний
лінгвістичний університет

Яворська О.Г.

к.б.н., доцент кафедри туризму
та фізичного виховання
Київський національний
лінгвістичний університет

У статті розглянуті підходи до визначення клієнтського капіталу підприємства. Запропоновано виділення та вивчення цього виду капіталу на підприємствах сфери туризму та індустрії гостинності Одеської області. Результати вивчення можуть бути використані для покращення методів управління та реалізації інноваційної політики на підприємствах сфери послуг.

Ключові слова: клієнтський капітал, туризм, Одеська область.

В статье рассмотрены подходы к определению клиентского капитала предприятий. Предложено выделить и исследовать этот вид капитала на предприятиях сферы

туризма и гостеприимства Одесской области. Результаты исследования могут быть использованы для улучшения методов управления и реализации инновационной политики на предприятиях сферы услуг.

Ключевые слова: клиентский капитал, туризм, Одесская область.

This paper discusses customer capital of the enterprise as a modern concept. The model of the customer capital at enterprises of tourism and hospitality service of the Odesa region is proposed. Findings are used to support existing managerial policies for better management practices of the enterprises.

Key words: customer capital, tourism, Odesa region.

Постановка проблеми. Входження України до висококонкурентного світового ринку послуг зумовила необхідність прискорення темпів розвитку сфери туризму та індустрії гостинності. Сучасний туристичний ринок є одним із найбільш динамічних та, на відміну від інших ринків, характеризується великою кількістю учасників, значною їх географічною роз'єднаністю, швидким оновленням інформації [14]. Регіональний та місцевий рівні державного регулювання рекреаційної сфери є найважливішими, оскільки саме там розміщені туристичні та рекреаційні ресурси, виробляється і споживається туристичний продукт, працює персонал туристичних підприємств, створюється певний імідж не тільки окремої місцевості, а й країни взагалі [1]. Аналіз наукових джерел засвідчує низький рівень застосування маркетингу підприємствами туристичної галузі (зокрема, вивчення потреб споживачів, дослідження кон'юнктури ринку, тенденцій його розвитку тощо). Таким чином, питання аналізу стану споживчого зовнішнього середовища та розбудова власної клієнтської бази туристичними підприємствами Одеської області як провідного туристичного регіону країни потребує спеціального дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку та управління туристично-рекреаційною сферою на регіональному рівні досліджувалися такими вченими, як В.Є. Воротін, Ю.А. Дайновський, Н.М. Драгомирецька, І.П. Зазгарська, В.А. Квартальнов, Е.В. Левицька, О.Ю. Малиновська, М.М. Миколайчук, М.В. Мінченко, Л.Л. Приходченко, Н.В. Піроженко, М.Й. Рутинський, О.В. Стецюк, О.П. Якубовський та інші.

Різні аспекти регіонального розвитку туризму та індустрії гостинності можна вивчати, не

обов'язково вдаючись до поняття нематеріальних активів підприємств цієї сфери, однак є важливі контексти, в яких поняття клієнтського капіталу є досить корисним. Доводячи доцільність розгляду поняття клієнтського капіталу підприємств Одеського регіону під час підбору методів управління сфери туризму та індустрії гостинності, можна зазначити, що комерційний успіх у цій сфері послуг значною мірою визначається ефективністю колективних дій всіх учасників створення туристичного продукту. Туристична сфера є інформаційно насиченою, оскільки характеризується різноманітністю ділових зв'язків із партнерами, динамічністю бізнес-процесів, індивідуалізацією туристичних послуг, технологічним удосконаленням та високою конкуренцією [14]. Таким чином, клієнтський капітал можна виміряти в контексті проблем колективної підприємницької діяльності.

Формулювання цілей статті. Завдання дослідження полягали у систематизації поглядів на структуру клієнтського капіталу підприємства сфери туризму та індустрії гостинності; аналізі процесу сучасного формування клієнтського капіталу на підприємствах цієї сфери послуг в Одеській області.

Виклад основного матеріалу. Територія Одеської області – найбільша в Україні і становить 5,5% від території країни. Чисельність населення (за оцінкою) у містах та районах в області на 01 січня 2018 року мала такі показники: наявне населення становило 2 383 075 осіб, постійне – 2 372 015 осіб [19]. Кількість вакансій в Одеській області за такими видами економічної діяльності, як мистецтво, спорт, розваги та відпочинок, у 2017 р. становила 27 осіб на місце, у 2016 р. – 29; у тимчасових закладах розміщення та харчування у 2017 р. – 86 осіб, у 2016 р. – 41 [19]. Як бачимо,

зменшилося навантаження на одну вакансію впродовж року лише у сфері тимчасового розміщення та харчування (у 2 рази) [8]. Середньооблікова кількість працівників за видами економічної діяльності у IV кварталі 2017 р. засвідчує, що у закладах тимчасового розміщення та харчування працювало 4398 осіб, у сфері мистецтва, спорту, розваг та відпочинку – 9260 осіб, а їх середньомісячна заробітна плата у цей період становила: 4918 грн. – у закладах тимчасового розміщення та харчування та 6425 грн. – у сфері мистецтва, спорту, розваг та відпочинку [19]. Згідно з даними О. Михайлюк, за період 2011–2014 років кількість колективних засобів розміщення в Одеській області збільшилася у 1,3 раза, а кількість місць в них зросла у 1,17 раза. На 2014 рік питома вага оздоровчих закладів області збільшилася проти їх кількості по Україні з 8,4% до 13,7% через тимчасову втрату окупованої АР Крим [15]. Ємність лікувально-оздоровчої бази Одеського регіону розділяється нерівномірно по містах та районах області: на Одесу, Іллічівськ та Южне доводиться близько 23% усіх

наявних місць у санаторно-курортних та оздоровчих підприємств, тоді як основна кількість баз відпочинку зосереджена у районах області – Білгород-Дністровському, Біляївському, Ізмаїльському, Кілійському, Комінтернівському, Овідіопольському, Савранському, Татарбунарському, які забезпечують 77% одноразової місткості досліджуваних закладів [13].

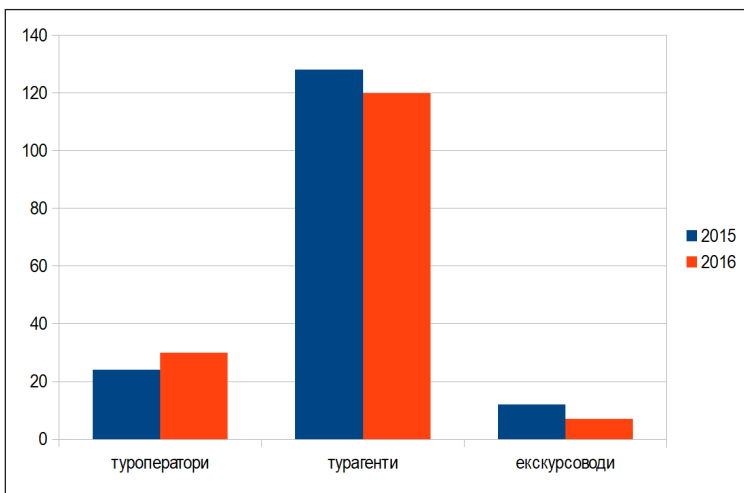
За кількістю суб'єктів туристичної діяльності у 2016 році Одеська область займала друге місце в Україні після м. Київ. Згідно зі статистичними даними, наведеними на графіках 1–2, станом на 2015 р. у регіоні діяло 245 суб'єктів туристичної діяльності (7% від загальної кількості суб'єктів туристичної діяльності в Україні), у тому числі 24 туроператори (9,8% від загальної кількості суб'єктів туристичної діяльності в Одеській області), 200 туристичних агентів юридичних та фізичних осіб (81,6% відповідно), 21 суб'єкт, що здійснював екскурсійну діяльність (8,6% відповідно) [8].

Станом на 2016 р. у регіоні діяло 268 суб'єктів туристичної діяльності (7,6% від загальної кількості таких в Україні), в тому числі 30 туроператорів (11,2% відповідно), 222 туристичних агенти юридичних та фізичних осіб (82,8%), 16 суб'єктів, що здійснювали екскурсійну діяльність (6%) [8].

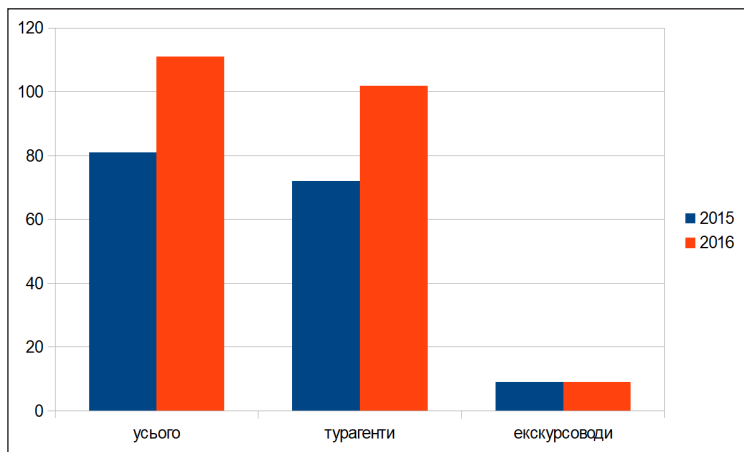
Під час аналізу структури суб'єктів туристичної діяльності виявилось, що Одеська область порівняно зі Львівським регіоном поступається більш ніж удвічі кількістю туроператорів, які працюють на туристичному ринку послуг України, і майже у 12 разів – кількості таких у м. Києві (графіки 3–4). Під час зіставлення показників кількості суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність, виявлена незадовільна тенденція до їх скорочення в Одеському регіоні: якщо порівнювати між 2015 та 2016 роками, то в області загальна кількість цих суб'єктів зменшилася на 31% (у 2015 р. нараховувався 21 суб'єкт з організації туристичної діяльності юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців проти 16 суб'єктів у 2016 р.).

Між тим, у Львівській області спостерігається позитивна динаміка зростання на 15% кількості суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність, за період 2015–2016 рр.; а також превалюють в абсолютних показниках станом на 2016 р.: 41 суб'єкт, що здійснює екскурсійну діяльність на Львівщині проти 16 в Одеській області.

М.Л. Орлова, С.Г. Ярьоменко та Т.В. Стрікаленко звертають увагу на переважання жінок у статевій структурі штату працівників туристичних підприємств



Графік 1. Структура суб'єктів туристичної діяльності юридичних осіб в Одеській області у 2015–2016 роках

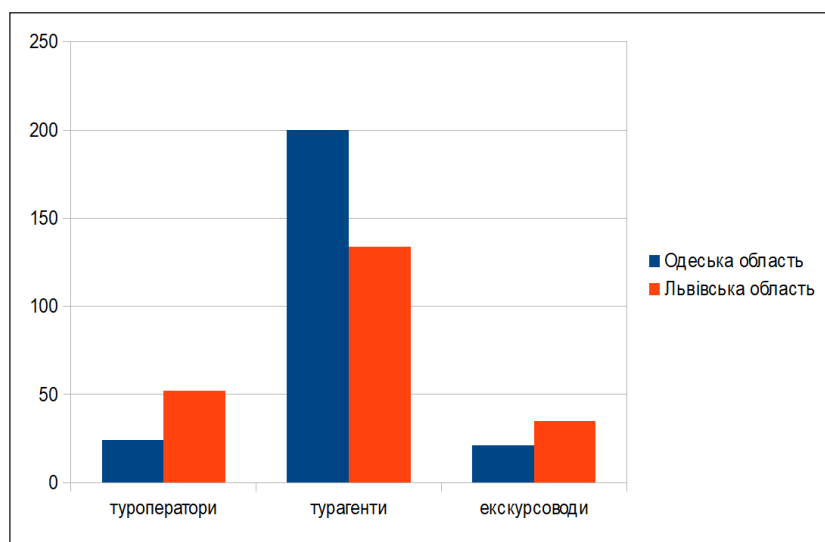


Графік 2. Структура суб'єктів туристичної діяльності фізичних осіб-підприємців Одеській області у 2015–2016 роках

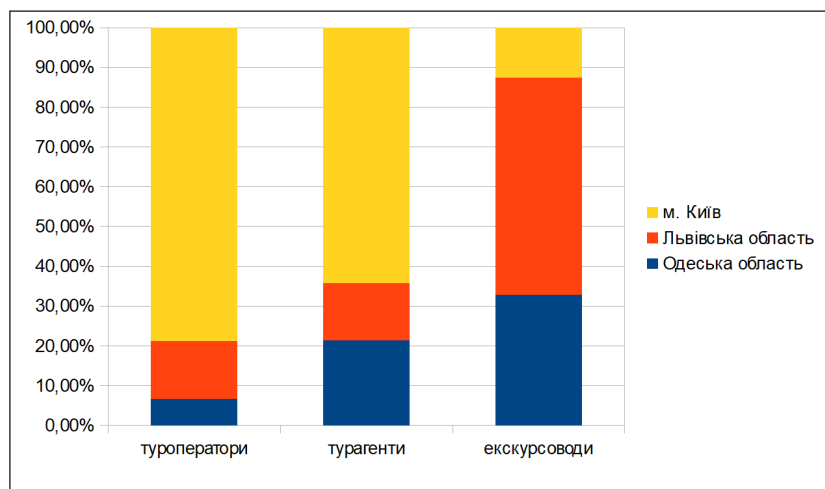
Одещини, оскільки чоловіки у туристичній сфері або займають керівні посади, або працюють авіакасирами, тоді як на посадах менеджерів знаходяться лише жінки, переважно вони входять до вікової групи 20–30 років [17]. Це корелюється з даними, отриманими В.А. Яценко: у вибірці більшість становили також жінки (52,6%); у віковій структурі респондентів превалювали особи у найактивнішому віці – від 21 до 35 років (54,2%), від 35 до 50 років – 28,4%, старші 50 – 17,4% [22]. Згідно з даними М.Л. Орлової, серед працівників туристичних підприємств переважають кадри без спеціалізованої освіти, оскільки найбільша кількість працюючих має економічну та філологічну освіту, також досить багато менеджерів мають фах географів, істориків, біологів; працюють також особи, які здобули вищу освіту за такими напрямками, як менеджмент, маркетинг, культурологія, соціологія, журналістика, право, логістика [17].

Л.В. Грибова зазначає, що процес підвищення кваліфікації фахівців туризму в сучасних соціально-економічних умовах визначається: стрімким розвитком туризму в світі та в Україні; специфікою та різноманітністю функцій туризму; нерівномірністю розвитку сегментів ринку праці в туризмі; застосуванням новітніх інформаційних та виробничих технологій в туризмі тощо. Важливим етапом у процесі створення і впровадження системи підвищення кваліфікації фахівців сфери туризму є аналіз потреб туристського сектору в кадрах [6]. Серед причин, які гальмують розвиток туризму в досліджуваному нами регіоні, Н.Г. Гребенник також виділяє «персональні (трудові)» проблеми, які полягають у відсутності кваліфікованого персоналу для організації берегового складника круїзів. Тому спеціальні освітні структури Одеського регіону мають забезпечити підготовку кваліфікованих екскурсіводів та гідів зі знанням іноземних

мов для організації берегового відпочинку пасажирів круїзних лайнерів [5]. Згідно з опитуванням, проведеним В.А. Яценком, нестача кваліфікованої робочої сили, з погляду респондентів, не є обставиною, що заважає розвитку туризму; споживачі загалом вбачають більший недолік у рівні підприємливості суб'єктів туристичної діяльності та рівні промоції регіону, ніж у нестачі кваліфікованої робочої сили та кількості туристичних об'єктів [22]. До подібних висновків доходить і Давиденко, зазначаючи, що застарілі, нерегульовані, або регульовані старими методами відносини між суб'єктами регіональної рекреаційної системи (PPC) не дають можливості цій системі вдало конкурувати на ринку туристичних послуг. Одеський регіон має досить розгалужену мережу рекреаційно-туристичних підприємств, але, як правило, підприємства працюють на «низьких» горизонтах, тобто ставлять перед собою тільки короткотермінові контури функціонування. Роздрібненість невеликих підприємств та неефективність організаційно-економічних механізмів регулювання PPC не дають інноваційних імпульсів подальшого розвитку [7]. Нами вбачається, що застосування оціночних маркетингових досліджень дасть змогу підприємствам адекватно оцінити ступінь конкурентоздатності на сучасному туристичному ринку та



Графік 3. Структура суб'єктів туристичної діяльності в Одеській та Львівській областях у 2015–2016 роках



Графік 4. Структура суб'єктів туристичної діяльності в Одеській та Львівській областях і м. Києві у 2015–2016 роках

Таблиця 1.

Підходи до трактування поняття «клієнтський капітал»

Автори	Складники клієнтського капіталу	Виокремлення клієнтського капіталу на рівні підприємства
С. О. Заїка, О. В. Грідін	ділова репутація, бренд, ділове співробітництво	до складників інтелектуального капіталу підприємства відносять клієнтський капітал
А.Л. Гапоненко, Т.М. Орлова	досліджують проблеми маркетингу клієнтського капіталу; відносять активи, які формуються із зв'язків та стійких відносин з клієнтами та споживачами, вважаючи, що метою формування клієнтського капіталу є створення такої структури, яка б дозволяла споживачу продуктивно спілкуватися з персоналом компанії	до складників інтелектуального капіталу підприємства відносять клієнтський капітал
О.М. Собко	відображає зв'язки підприємства з оточенням (стратегічними партнерами, постачальниками, іншими контрагентами, обумовленими у контрактах і договорах)	до складників інтелектуального капіталу підприємства відносить клієнтський капітал
О.В. Кендюхов	досліджує марочний капітал	серед п'яти груп інтелектуального капіталу, типологізованих за функціональним змістом, також окремо виділяє клієнтський капітал
В.В. Єрмоленко, Є.Д. Попов	бренди, фірмове найменування, канали збуту, ліцензійні та інші договори, наявність своїх людей (insiders) в організаціях-партнерах / серед клієнтів, наявність постійних покупців, повторні контракти з клієнтами; система капітальних, надійних довготривалих довірливих та взаємовигідних відносин корпорації зі своїми клієнтами, покупцями	виокремлюють клієнтський капітал підприємства
А.Р. Дунська, Г.П. Жалдак	зростання репутації та іміджу, позитивний психологічний клімат, спадкоємність організаційної поведінки	у складі міжособистісних відносин соціального капіталу виокремлюється група загальних норм та цінностей

виробити ефективну стратегію подальшого розвитку підприємства на найближчу й віддалену перспективу. Особливого значення при цьому набувають питання аналізу клієнтського капіталу підприємства. Зі зміною керівництва чи власника туристичної компанії юридично на паперах відбувається продаж самої фірми без наявної мережі клієнтів, постачальників, яка була сформована в результаті кількох років співпраці фірми зі своїми клієнтами та підрядниками, постачальниками. Наявні сьогодні праці, дослідження, концепції та моделі з питань змісту та структури клієнтського капіталу є цінними і роблять суттєвий внесок у парадигму дослідження нематеріального капіталу підприємства, проте жодне з вивчень не можна розглядати як остаточне (таблиця 1).

Окрім наведених у таблиці положень, варто навести дослідження Г.Є. Фертік, у яких розглядається важливість таких понять, як бренд, фірмове найменування, ділова репутація, наявність постійних клієнтів, тобто сфера, яка охоплює ставлення до моменту купівлі товару чи послуг і може бути визначена як маркетинговий капітал; М.М. Бойко: увага, повага, відкритість, конфіденційність, моральні, етичні та поведінкові характеристики персоналу в процесі спілкування з клієнтом [3]. Акцентовання уваги на формуванні власної куль-

тури підприємства і, як результат, формування її високого рівня забезпечить максимізацію комерційної вигоди для туристичних фірм; поширення високих принципів соціальної культури на роботу з клієнтами, постачальниками та іншими учасниками рекреаційно-орієнтованого бізнесу забезпечить розширення підприємницької мережі з новими рисами, що і зумовить процес цілеспрямованого керування клієнтським капіталом. Розбудова мезомережевих стосунків на основі напрацьованих матеріальних активів підприємств сприятиме забезпеченню стійкості сфери бізнесу у галузі туризму та індустрії туризму.

Актуальність накопичення клієнтського капіталу туристичними підприємствами Одещини зумовлена і тим фактом, що, хоча загалом більшість респондентів рівень розвитку туризму в Одеській області оцінили як позитивний (57,1% від загальної кількості опитаних), лише 40,5% опитаних визначили його як поганий, згідно з дослідженнями В.А. Яценко [22], останній показник доволі вагомий, що загалом говорить про регіональні проблеми спеціалізації цього регіону як провідного туристичного центру України. Зокрема, понад 55% респондентів вказали на необхідність розвитку природоорієнтованих видів туризму в регіоні (спортивного – 15,8%, сільського зеленого та

агротуризму – 18,4%, природничого – 21,1%) [22]. На значущість та перспективність розвитку морського кластера в Одеському регіоні вказує Н.Г. Гребенник: «Морський кластер може сприяти об'єднанню зусиль окремих учасників морського транспорту та туристичної сфери для досягнення високого економічного результату та дозволить максимально ефективно використати наявний значний туристичний потенціал приморського регіону» [5]. На території Одеської області розвивається переважно в'їзний круїзний туризм, темпи розвитку якого значно поступаються темпам розвитку Середземноморського круїзного напрямку [20]. Як зазначає О. Михайлюк, Чорноморський круїзний ринок за рахунок в основному заходу іноземних лайнерів може зрости у найближчі 3–4 роки на 10–15%; окрім цього, перспективними є круїзи по Дніпру і Дунаю із заходом до Одеси і портів у Придунав'ї; також потрібно підтримувати розвиток екологічного і яхтингового туризму вздовж Дунаю; етнічного, винного, сільського, гастрономічного і ностальгійного туризму у селах області, де переважають болгари, гагаузи, німці, молдавани, албанці, греки [16]. На думку Я.А. Белоуценко, невід'ємною частиною сучасної маркетингової діяльності на ринку послуг туризму мають бути специфічні засоби маркетингової комунікації: клубні заходи, різні чемпіонати й змагання, спеціалізовані національні виставки, публікації в спеціальних виданнях, дисконтні системи тощо [2].

Згідно з проведенням нами аналізом наявних досліджень щодо перспектив розвитку в області винного туризму, слід зазначити, що всі 19 виноробів пропонують послугу з дегустації власних вин; 3 об'єкти винного туризму організували власні музеї вина; активно застосовуються підприємствами такі супутні види туризму, як морський, подієвий, пізнавальний, екологічний [21]. Дослідження регіональних особливостей розвитку туризму та вивчення споживчого попиту на місцях в Українському Причорномор'ї стануть дієвим заходом з розроблення цілої низки тематичних напрямів туризму в Одеському регіоні.

Висновок. Таким чином, подальший розвиток підприємств сфери туризму та гостинності в Одеській області вбачається у зростанні рівня клієнтського капіталу підприємств шляхом запровадження поліфункціональності послуг та диверсифікації туристичного продукту, що приведе до сегментації споживчого ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексєєва Ю.В. Державне регулювання розвитку туристичної галузі України в контексті досвіду Франції: дис. на здобуття наукового ступеня канд. держ. управ.: 25.00.02 / Одеса, 2005 р. 23 с.
2. Белоуценко Я.А. Диверсифікація діяльності підприємств, які забезпечують розвиток риболовець-

кого туризму: дис. на здобуття наукового ступеня канд. ек. наук: 08.00.04 / Сімферополь, 2010 р. 19 с.

3. Бойко М.М. Соціальний капітал як чинник конкурентоспроможності підприємств сфери послуг / М.М. Бойко // Теоретичні та прикладні питання економіки. 2014. Вип. 1. С. 486–495. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tppe_2014_1_45.

4. Гапоненко А.Л. Интеллектуальный капитал – стратегический потенциал организации / А.Л. Гапоненко, Т.М. Орлова. М.: Соц. отношения, 2003. 177 с.

5. Гребенник Н.Г. Напрямки розвитку морського туризму в Одеському регіоні в межах морського кластеру / Н.Г. Гребенник, Г.С. Петіна // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті. 2014. Вип. 2. С. 186–199. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/rmegt_2014_2_15.

6. Грибова Л.В. Організаційно-методичні засади підвищення кваліфікації фахівців сфери туризму: дис. на здобуття наукового ступеня канд. пед. наук: 13.00.04 / Вінниця, 2010 р. 21 с.

7. Давиденко І.В. Організаційно-економічний механізм регулювання розвитку рекреаційної системи регіону: дис. на здобуття наукового ступеня канд. ек. наук: 08.02.03 / Одеса, 2006 р. 23 с.

8. Держстат України, 1998–2018 Дата останньої модифікації: 31/10/117. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

9. Дунська А.Р. Соціальний капітал як ресурс інноваційного розвитку підприємств / А.Р. Дунська, Г.П. Жалдак // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2014. № 3(3). С. 95–99. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2014_3\(3\)_21](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2014_3(3)_21).

10. Ермоленко В.В. Интеллектуальный капитал корпорации: сущность, структура, стратегии развития и модель управления / В.В. Ермоленко, Е.Д. Попов // Человек. Сообщество. Управление. 2012. № 2. С. 110–122.

11. Заїка С.О. Управління інтелектуальним капіталом як чинник забезпечення конкурентоспроможності підприємства / С.О. Заїка, О.В. Грідін // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. 2016. Вип. 177. С. 176–186. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhdtusg_2016_177_23.

12. Кендюхов О.В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом [монографія] / О.В. Кендюхов. Донецьк: ДонУЕП, 2008. 359 с.

13. Кремень Р. Проблеми розвитку санаторно-курортного та оздоровчого туризму в Одеській області / Р. Кремень, Е. Каражия // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. 2015. № 5. С. 78–90. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nv_2015_5_9.

14. Мельниченко С.В. Інформаційні технології в управлінні суб'єктами туристичної діяльності: дис. на здобуття наукового ступеня док. ек. наук: 08.00.04 / Київ, 2008 р. 23 с.

15. Михайлюк О. Аналіз природно-ресурсного, культурного і екологічного потенціалів для розвитку туризму в Одеській області / О. Михайлюк // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. 2016. № 4. С. 204–217. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nv_2016_4_18.

16. Михайлюк О. Економічний, інфраструктурний і екологічний потенціали для розвитку круїзного туризму в Одеській області / О. Михайлюк // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. 2014. № 10. С. 113–124. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nv_2014_10_13.

17. Орлова М.Л. Фахівці з вищою освітою у сфері туризму на ринку праці Одеського регіону / М.Л. Орлова, С.Г. Ярьоменко, Т.В. Стрікаленко // Науковий вісник Чернівецького університету. Географія. 2015. Вип. 744–745. С. 163–168. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvchnu_2015_744-745_35.

18. Собко О.М. Інтелектуальний капітал підприємства: концептуалізація–функціонування –розвиток [монографія] / О.М. Собко. Тернопіль: Крок, 2014. 360 с.

19. Соціально-економічне становище Одеської області у січні 2018 року. Статистичний бюлетень.

Відповідальний за випуск Л.А. Патлаченко. URL: www.od.ukrstat.gov.ua

20. Тищенко О.В. Круїзне судноплавство як чинник розвитку приморських регіонів України. Аналітична записка / О. В. Тищенко, А. О. Филипенко. URL: <http://od.niss.gov.ua/articles/519/>.

21. Шпарага Т.І. Ринок винного туризму причорноморського регіону як перспективний напрямок тематичного туризму України / Т.І. Шпарага, В.В. Бойко // Географія та туризм. 2011. Вип. 14. С. 46–52. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/gt_2011_14_10.

22. Яценко В.А. Шляхи підвищення ефективності управління сферою рекреації та туризму в Одеській області / В.А. Яценко // Публічне урядування. 2017. № 2. С. 237-248. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pubm_2017_2_24.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗРОБЛЕННЯ
ТА АНАЛІЗУ СИСТЕМИ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇMETHODOLOGICAL APPROACHES TO DEVELOPMENT
AND ANALYSIS OF THE PRODUCT LOADING SYSTEM

УДК 334.012.23

Сірко А.Ю.

аспірант кафедри економіки
підприємств
Університет митної справи та фінансів*Обґрунтовано сутність збутової політики підприємств як комплексу заходів, спрямованих на підвищення ефективності продажу продукції. Розглянуто основні збутові маркетингові системи. Сформовано основні принципи збутової політики підприємства.***Ключові слова:** збутова політика, маркетинг, продаж.*Обоснована сущность сбытовой политики предприятий как комплекса мероприятий, направленных на повышение эффективности реализации продукции. Рассмотрены**основные сбытовые маркетинговые системы. Сформированы основные принципы сбытовой политики предприятия.***Ключевые слова:** сбытовая политика, маркетинг, продажи.*The substantiation of the essence of marketing policy of enterprises as a complex of measures aimed at increasing the efficiency of sales of products is grounded. Main marketing marketing systems are considered. Formed the basic principles of marketing policy of the enterprise.***Key words:** marketing policy, marketing, sales.

Постановка проблеми. В умовах переорієнтації роботи підприємств на задоволення потреб ринку найважливішим питанням є формування політики збуту щодо мінливих вимог споживачів та високого рівня конкуренції. Економічні показники збутової політики впливають на процес функціонування підприємства загалом, а їх аналіз дає змогу виявити проблеми, що виникають у його діяльності. Для усунення цих проблем необхідним є використання стратегічно спрямованого комплексу заходів щодо формування збутової політики, а також застосування сучасних моделей і методів удосконалення етапів організації, планування та контролю за збутовою діяльністю підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти управління збутовою діяльністю розглядали такі вітчизняні вчені, як В.Г. Андрійчук [1], О.С. Белоусова [2], Н.І. Климаш [3], Г.І. Михайличенко [4], А.Н. Тищенко [5], Т.І. Ткаченко [6] та ін. Серед зарубіжних науковців проблемні питання ефективного маркетингу, конкуренції і збутової діяльності досліджували: Т.В. Алесінська [7], Є.П. Голубков [8], а також П. Друкер (Drucker, 2004) [9], Ф. Котлер (Kotler, 1999) [10], М.Е. Портер (Porter, 2005) [11] та інші.

Водночас у більшості цих праць висвітлюються функції збуту як ключової ланки маркетингу, формування збутової політики, каналів збуту, але не приділено належної уваги питанням досягнення максимальної ефективності збутової діяльності та розроблення методики оцінки ефективності окремих напрямів збутової діяльності.

Постановка завдання. Метою статті є теоретичне обґрунтування сучасних принципів маркетингової збутової політики.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах господарювання необхідністю є систематичне проведення оцінки ефективності управління збутовою діяльністю, що дасть змогу своєчасно виявити проблеми і розробити заходи щодо їх усунення.

Оцінка ефективності збутової діяльності має на меті: обґрунтування ефективності управління збутовою діяльністю, а саме – вибір оптимального варіанту та визначення кінцевої ефективності збутової діяльності впродовж певного проміжку часу, враховуючи досягнуті результати [1].

І.Д. Падерін І.Д. та К.О. Сорока визначають, що такі складники збутової системи, як структура збутової організації й управління збутом за допомогою логістичних систем, є елементами управління збутовою діяльністю, а управління збутом залежить від потенціалу підприємства та обраної ним збутової політики – сукупності збутових стратегій і комплексу заходів із формування асортименту товарної продукції та ціноутворення, стимулювання збуту, укладання договорів, транспортування та інших аспектів збуту [2].

В.Р. Гуцуляк пропонує для оцінки ефективності управління збутовою діяльністю підприємств використовувати таку систему показників, як:

- зростання обсягу збуту;
- зростання доходу від реалізації;
- зміна рівня рентабельності продажу;
- визначення середнього значення показників

ефективності реалізації продукції [13].

Оцінка ефективності всіх заходів, пов'язаних із доведенням продукції до споживачів, є одним із найважливіших напрямів удосконалення управління збутовою діяльністю підприємств. На основі аналізу методичних підходів науковців можна дійти висновку, що єдиної загальноприйнятої системи оцінювання ефективності збутової діяльності немає, проте в теорії сформована значна кількість показників для контролювання результатів збуту.

На сучасному етапі розроблена система показників оцінювання результативності й ефективності проведеної підприємством збутової політики, яка представлена такими трьома групами показників, як:

- узагальнюючі показники ефективності всієї виробничо-господарської діяльності;

- показники ефективності використання основних видів ресурсів;
- показники перспективності товарних асортиментів, конкурентоспроможності підприємства [32].

Система показників виробничо-господарської діяльності підприємства також характеризується такими групами, як:

- показники комплексного аналізу діяльності;
- показники організаційно-технічного рівня виробництва;
- показники виробництва та реалізації продукції; собівартості продукції; прибутку та рентабельності; економічного стимулювання [50].

Перша група показників є узагальнюючою, синтезуючою інші показники діяльності підприємства. На її основі визначають ефективність роботи підприємства загалом.

Організаційно-технічний рівень виробництва характеризує ступінь раціоналізації виробничої діяльності, що виражається в удосконаленні знарядь праці та технології виробництва, засобів і методів організації та управління виробництвом, якості продукції. Він визначає використання виробничих ресурсів і величину авансованих фондів, обсягу виробництва та собівартості продукції. Тому цей аналіз орієнтований на обґрунтування таких напрямів, як удосконалення науково-технічної та матеріальної бази, рівня організації та управління, які забезпечать умови для розроблення й виробництва оптимального товарного асортименту продукції. Синтетичними показниками технічного рівня виробництва є озброєність живої праці основними фондами, рівень механізації праці, ступінь відновлення устаткування. Організаційний рівень виробництва слід розглядати через показники використання виробничої потужності підприємства, частки профільної продукції в загальному обсязі виробництва. Враховувати ці показники в управлінні асортиментною політикою необхідно, тому що підвищення технічного, організаційного рівня виробництва знаходить своє відображення в економічному рівні виробництва. Під економічним рівнем виробництва розуміють ступінь використання живої та упредметненої праці. Ступінь використання живої праці характеризує вироблення продукції на одного працюючого, а показником, що характеризує ступінь використання упредметненої праці, є фондівддача [4].

Показники обсягу виробництва та реалізації продукції необхідно подавати у таких двох видах, як товарна і реалізована продукція. Це необхідно для того, щоб усебічно оцінити виробництво продукції – головний кінцевий результат діяльності підприємства.

Узагальнюючим показником рівня використання ресурсів виробництва є собівартість продукції. У ній синтезуються витрати загальних засобів

на виробництво окремих видів товару, її зниження є стимулом до впровадження у виробництво нової техніки. Саме в собівартості, з одного боку, узагальнюється комплексна характеристика ефективності виробництва, а з іншого – ураховуються основні причини і фактори, що впливають на цю ефективність. Показники прибутку і рентабельності є загальноекономічними [30]. Вони взаємозалежні з основними показниками, що характеризують ефективність виробництва: продуктивністю праці, фондівддачею, матеріалоемністю, собівартістю. Крім показників аналізу виробничо-господарської діяльності, управляючи асортиментною політикою, необхідно також ураховувати ступінь забезпеченості підприємства основними видами ресурсів (трудовими, матеріальними, основними засобами). Це є необхідним, тому що їх кількість і якість є одним із головних обмежень розвитку системи асортиментної політики.

Для визначення ефективності управління збутовою діяльністю підприємства використовують таку систему показників, як темп зростання обсягу збуту, темп зростання прибутку від реалізації, абсолютна зміна рентабельності реалізації, абсолютна зміна товарооборотності у днях і темп зростання продуктивності праці, визначення середнього балу.

Виходячи із розглянутих варіантів аналізу збутової діяльності, пропонуємо таку послідовність оцінки ефективності управління збутовою діяльністю підприємства:

- визначити позиції підприємства на ринку;
- дати оцінку ефективності збутових стратегій;
- оцінити економічну ефективність управління збутовою діяльністю;
- проаналізувати ступінь досягнення цілей у сфері маркетингу [17].

Все вищесказане може слугувати чітким планом дій під час контролю за ефективністю управління збутовою діяльністю підприємств.

Внаслідок неефективного управління збутовою діяльністю, особливо на пізніх стадіях життєвого циклу, відбувається зниження рівня прихильності споживачів до продукції, виробленої підприємствами. Щоб цього уникнути, необхідний постійний контроль за виконанням всіх функцій збутової системи підприємства (виробничих, організаційних та управлінських). Оцінка ефективності управління збутом вимагає більш чітких та конкретних заходів, а результати оцінки повинні бути точними [54]. Крім того, використання різноманітних методичних підходів щодо оцінки управління збутовою діяльністю дає змогу оцінити, наскільки ефективно ведеться збутова діяльність на підприємстві, доцільність впровадження тих чи інших збутових заходів, а також обґрунтувати їх значення для діяльності підприємства загалом. Розрахунок показників результативності системи реалізації

дасть змогу приймати правильні рішення щодо підвищення рівня ефективності і якості збутової діяльності підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Стратегія збуту – це процес поточного планування та організації збутової діяльності, який дає змогу здійснити оптимальний вибір каналу реалізації, його широти та довжини охоплення, а також раціоналізувати співвідношення між фінансовими можливостями підприємства та потребами споживачів. Механізм реалізації маркетингової стратегії збуту являє собою комплекс заходів маркетингового, фінансового та організаційного характеру, що забезпечує взаємоузгодженість інтересів та координує дії усіх учасників реалізації стратегії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Паска І.М. Організаційно-економічні засади збутової діяльності сільськогосподарських підприємств / І.М. Паска // Економіка та управління АПК. 2013. Вип. 10. С. 47–53.
2. Балабанова Л.В. Управління збутовою політикою: навч. посібник / Л.В. Балабанова, Ю.П. Митрохіна. К.: Центр учбової літератури, 2011. 240 с.
3. Падерін І.Д. Маркетинг: навч. посібник / І.Д. Падерін, К.О. Сорока, К.В. Комарова. 2-ге вид., перероб. і доп. Дн-ськ: ДДФА, 2015. 260 с.
4. Гуцуляк В.Р. Система оцінки економічної ефективності маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств / В.Р. Гуцуляк // Формування ринкових відносин в Україні. 2016. № 4. С. 68–70.
5. Мамонова І.Ф. Оценка эффективности менеджмента / И. Ф. Мамонова // Управление развитием персонала, 2010. № 1 (21). С. 14–20.
6. Скриньковський Р.М. Маркетинговий менеджмент сільськогосподарських підприємств: теоретичні аспекти і вплив на економічну ефективність / Р.М. Скриньковський // Агросвіт. 2014. № 23. С. 10–14.
7. Балабанова Л.В. Маркетинг підприємства: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Л. В. Балабанова, В. В. Холод, І. В. Балабанова ; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, Ін-т економіки і упр., каф. маркетингового менеджменту. К. : Центр учбової літератури, 2012. 612 с.
8. Лавриненко С.І. Організація ефективної збутової політики підприємства / С.І. Лавріненко // Маркетинг як найважливіша складова функціонування системи аграрного бізнесу: матеріали IV Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції, присвяченої 10-річчю кафедри маркетингу ННІЕ ДДАЕУ 25–26 жовтня 2016 р. Дніпро, 2016. С. 48–49.
9. Єфанов В.А. Ефективність прийняття й оцінки управлінських рішень в системі менеджменту за сучасних умов господарювання / В.А. Єфанов, О.Ю. Юрченко // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. - Вип. 1 (4). Т. 1. Полтава: ПДАА. 2012. С. 126–130.
10. Томчук О.Ф. Формування портфеля маркетингових збутових стратегій сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / О.Ф. Томчук // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. Ґжицького. 2014. Т. 16, № 1(2). С. 194–200. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvlnu_2014_16_1\(2\)__30](http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvlnu_2014_16_1(2)__30).

РОЗВИТОК ЕМЕРДЖЕНТНИХ ЯКОСТЕЙ ЛАНЦЮГА ПОСТАВОК ІНВЕСТИЦІЙНИХ ТОВАРІВ

DEVELOPMENT OF EMERGENT QUALITIES OF SUPPLY CHAIN OF INVESTMENT GOODS

Досліджено напрями та цілі реструктуризації ланцюгів поставок, детерміновано придатність логістичної реструктуризації щодо набуття ланцюгами поставок певних емерджентних властивостей. Здійснено типізацію процесів згідно очікуваних його емерджентних якостей та актуалізовано вплив логістичних процесів на відповідальність ланцюга поставок інвестиційних товарів. Запропоновано інструменти актуалізації управлінських рішень щодо використання потенціалу емерджентності ланцюга поставок.

Ключові слова: процесна реструктуризація, ланцюги поставок, емерджентні якості, інвестиційні товари.

Исследованы направления и цели реструктуризации цепей поставок и детерминировано пригодность логистической реструктуризации по приобретению цепями поставок определенных эмерджентных свойств. Осуществлено типизацию процессов согласно ожидаемых его эмерджент-

ных качеств и актуализировано влияние логистических процессов на ответственность цепи поставок путем отнесения их к соответствующим группам. Предложены инструменты активизации управленческих решений относительно использования потенциала эмерджентности цепи поставок.

Ключевые слова: процессная реструктуризация, цепи поставок, эмерджентные качества.

The directions and objectives of the supply chain restructuring are investigated, the suitability of logistic restructuring for supplying certain endangered properties is determined. The typing of processes according to its expected qualities is carried out and the influence of logistic processes on the supply chain responsibility of investment goods is actualized. The tools for updating management decisions regarding to use of emergence potential of supply chain.

Key words: restructuring process, supply chain, emergent qualities, investment goods.

УДК 658.7:001.895

Фалович В.А.

к.е.н., доцент, доцент кафедри промислового маркетингу
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

Постановка проблеми. Сучасне бізнес-середовище справляє щораз істотніший вплив на умови функціонування суб'єктів господарювання, часто з причин економічних, але також і політичних, соціальних, екологічних тощо. Цей вплив проявляється як згідно моделі «5 сил конкуренції» Портера, так і змінами у комплексі шансів та загроз зі сторони ближчого та дальшого ринкового середовища. Стає очевидним, що суб'єкти господарювання змушені в таких умовах приймати відповідні адаптаційні стратегії, або, ще краще, стратегії антиципаційного (передбачувального) характеру. Останні можуть бути реалізовані за наявності відповідного потенціалу, набуття якого вкрай важко окремому підприємству, однак це доступно об'єднанню інтегрованих підприємств, зокрема, ланцюгам поставок. Інтеграція підприємств в ланцюгу поставок створює підстави для формування його емерджентних якостей, котрі в повній мірі не притаманні жодній ланці цього ланцюга. Очевидно, що активний вплив на рівень та структуру цього потенціалу емерджентності можна реалізувати як «невеликими кроками», тобто постійним вдосконаленням, так і істотними змінами шляхом радикальної перебудови самого ланцюга поставок, його організаційної структури, поділу компетенцій, передусім, ключових, зміни спеціалізації та аут/ін-сорсингу. Важливо при цьому забезпечити однозначну ідентифікацію місць/джерел набуття відповідних якостей емерджентності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми управління ланцюгами поставок, їх

перепроєктування з метою виявлення резервів різного характеру, підвищення ефективності ланцюга поставок досліджували як іноземні [1, 2, 3], так і вітчизняні вчені [4, 5, 6, 7, 8, 9].

На рівні організації, а також в межах ланцюга поставок специфіку логістичних бізнес-процесів, їх ідентифікацію досліджували автори в [10], що дозволило розробити алгоритм моделювання та впровадження логістичного бізнес-процесу в фармацевтичній організації. Порядок перепроєктування логістичних бізнес-процесів підприємства запропонували автори в [4], виділивши особливості їх перепроєктування у ланцюгу поставок і обґрунтувавши необхідність розвитку відносин учасників ланцюга поставок на засадах партнерства.

В [11] автори акцентують увагу на пріоритетності формування динамічних ланцюгів поставок, який реагуватиме на зміни чинників зовнішнього середовища, хоча при цьому є висока вірогідність виникнення дилеми «ефективність проти еластичності», що своєю чергою вимагає на стратегічному рівні узгодження цілей маркетингу та логістики в ланцюгу поставок. Для забезпечення узгодженості маркетингової і логістичної стратегій автори пропонують використання системи ECR, що спрямовано на забезпечення гнучкості процесів в ланцюгу поставок.

Підвищення рівня інтернаціоналізації та глобалізації світового господарства обумовлює зміни у формуванні властивостей ланцюгів поставок інвестиційних товарів та підвищує актуалізацію їх

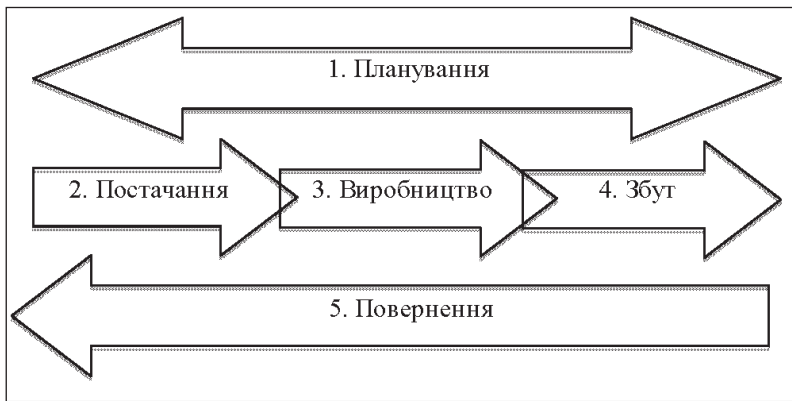


Рис. 1. SCOR-модель ланцюга поставок

Джерело: [13]

застосування. Проблемами впровадження «зеленої» логістики зацікавились українські вчені [8, 10]. Наприклад, Чортюк Ю.В. розглядає екологічну логістику як «підсистему управління потоками продукції від постачальника до кінцевого споживача з мінімальним рівнем екодеструктивного впливу на довкілля» [5, с. 227].

Для реалізації в ланцюгах поставок концепції сталого розвитку в [6] автор досліджує і встановлює необхідність вимірювання індикаторів соціологічного, економічного та соціального аспектів, структурування яких уможливило здійснити кількісну оцінку рівня відповідальності промислового ланцюга поставок.

В [3] авторами ідентифіковано засади збіжності ланцюга вартості з ланцюгом поставок, проведено дослідження щодо реалізації процедури «конструкції – деконструкції – реконструкції» ланцюга вартості і встановлено її залежність від багатокритеріальної оцінки, чинниками якої виступають результативність в сферах обслуговування клієнтів, генерування доходу (прибутку), еластичність, інноваційність, відповідність бізнесу людським цінностям.

Водночас, все ще бракує системних досліджень щодо обґрунтування умов, механізмів та інструментів формування і розвитку емерджентних якостей в ланцюгу поставок, завдяки яким досягається зростання конкурентоспроможності як самих ланцюгів поставок, так і їх учасників.

Формулювання цілей статті. Обґрунтувати положення та механізм процесної реструктуризації ланцюгів поставок інвестиційних товарів на основі логістичної концепції з метою встановлення пріоритетності впливу на логістичні процеси, відповідальні за формування відповідних якостей емерджентності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблеми реструктуризації ланцюгів поставок автор вже аналізував раніше [12], провівши ідентифікацію видів реструктуризації і на прикладі розвитку такої емерджентної властивості як соціальна

відповідальність обґрунтував доцільність використання реінжинірингу бізнес-процесів для перебудови ланцюга поставок. Зокрема, було ідентифіковано логістичні процеси під кутом створення цінності для клієнта.

Найчастіше для ідентифікації процесів в ланцюгу поставок використовують SCOR-модель (англ.: *Supply-Chain Operations Referencemodel*), у якій поділ процесів здійснено на 5 видів, або GSCR-модель (англ.: *Global Supply Chain Forum*), у якій ідентифіковано 8 видів процесів [13]. Зупинимось на першій із моделей, яка придатна для комплексної діагностики

поточного стану ланцюга поставок, незалежно від розміру ланцюга поставок, дозволяє виділити «вузькі» місця, здійснити побудову альтернативних ланцюгів поставок. Перевагою SCOR-моделі є можливість графічного представлення типології процесів в ланцюгу поставок, що уможливило проведення комплексної реструктуризації процесів згідно поставлених цілей з допомогою стандартного набору підпроцесів і функцій. SCOR-модель розроблена на основі процесного підходу управління ланцюгами поставок, в основу якої покладено принцип нерозривності матеріального, вартісного і інформаційного потоків. Побудована SCOR-модель на таких управлінських технологіях, як реінжиніринг бізнес-процесів (Business Process Reengineering), бенчмаркінг (Benchmarking) і метод найкращої практики (Best Practice) [13]. Останні версії SCOR-моделі мають перевагу в можливостях проведення екологічного обліку в ланцюгах поставок, порівнюючи з базовими екологічними показниками, що задаються в моделі. На рис. 1 подано узагальнену схему SCOR-моделі, яка охоплює весь ланцюг поставок, а планування процесів виконує координаційну функцію між процесами.

Аналіз літературних джерел, узагальнення власних досліджень дозволило ідентифікувати основні емерджентні якості ланцюга поставок (ЛП), набуття яких ланцюгом поставок і будуть метою його реструктуризації. По-перше, – це системні властивості ЛП, тобто це властивості усього ланцюга поставок, котрі характеризуються потенціалом розвитку, рівнем інтегрованого використання та відповідними детермінантами такими як: інноваційність ЛП; відповідальність соціальна, екологічна, перед стейкхолдерами (зацікавленими сторонами); стандартоорієнтованість процесів в усіх ланках ЛП; адаптивність (стратегічний рівень) ЛП до змін зовнішнього середовища. На рис. 2 подана узагальнена схема розвитку емерджентних якостей ланцюга поставок.

Розглянемо детальніше окреслені емерджентні якості ЛП.

1. Інноваційність – це емерджентна якість усього ЛП, яка поширюється не тільки на продукти, але і процеси, технології, операції, матеріали, працю. Можна виділити чотири рівні інновацій:

– стратегічні інновації, які базуються на впровадженні нових підходів у формування ринкових відносин і, головним чином, стосуються відносин між учасниками ЛП у всіх процесах (планування, постачання, виробництво, збут, і повернення продукту);

– інновації продукту (послуги) ґрунтуються на створенні і впровадженні інноваційних рішень, технологій, використання екологічних матеріалів, забезпечення зниження атмосферних викидів тощо;

– операційні інновації, які спрямовані на зниження витрат в процесах ланцюга поставок і прискорення реалізації тих чи інших операцій;

– інновації в управлінні ґрунтуються на впровадженні нових підходів в організаційну діяльність

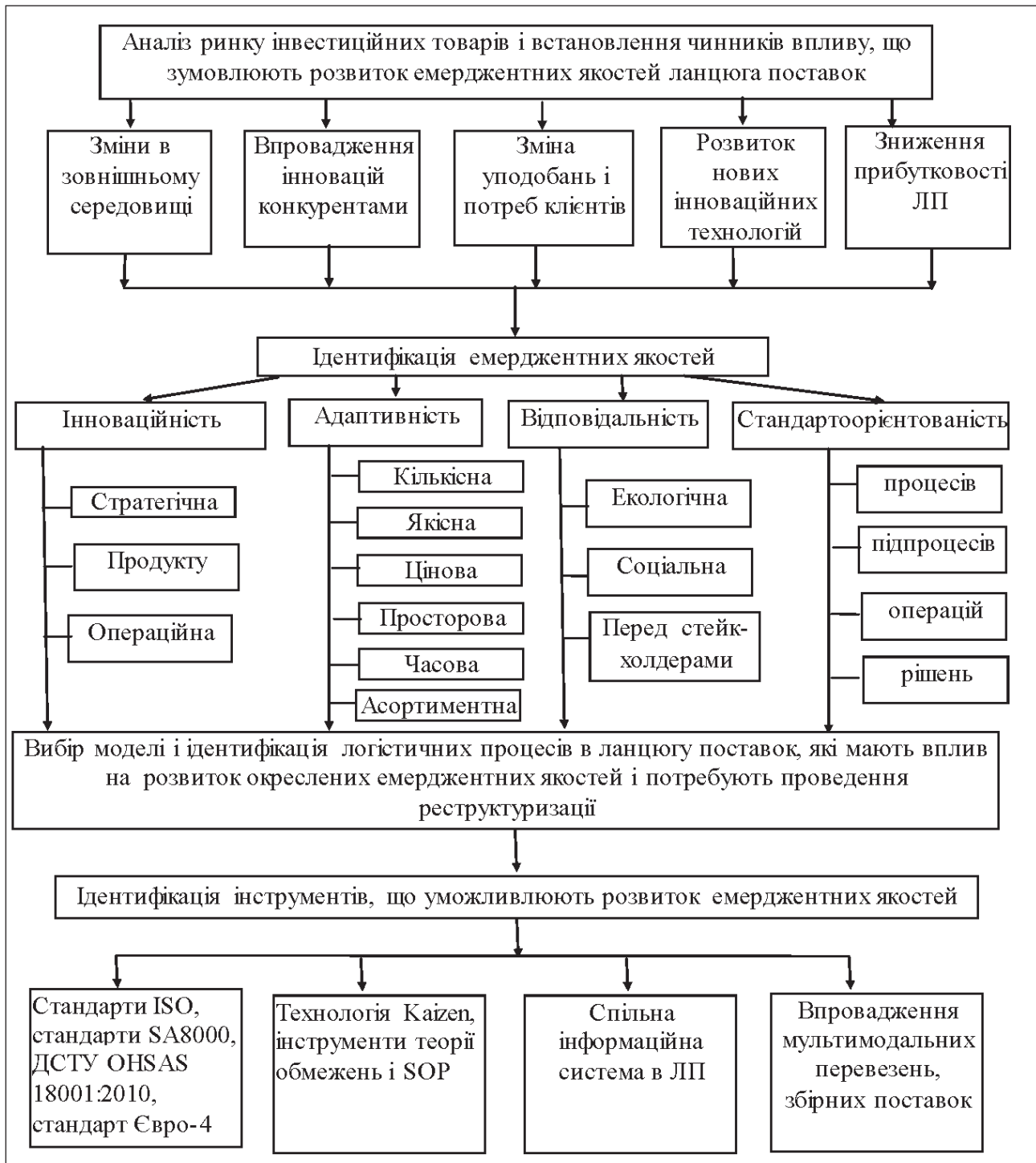


Рис. 2. Узагальнена схема набуття ланцюгом поставок емерджентних якостей

Джерело: власна розробка

ланцюга поставок, контролюванні результатів діяльності, мотивуванні співробітників, прийнятті рішень тощо.

2. Відповідальність ЛП, насамперед, перед стейкхолдерами (зацікавленими сторонами), а також соціальна і екологічна, охоплюють не тільки виробничі процеси ланцюга поставок, а й логістичні (транспортування, складування тощо):

– соціальна відповідальність. Впровадження цієї концепції передбачає якісні зміни в управлінні

працівниками усіх ланок ЛП, у відносинах з клієнтами, місцевою спільнотою.

– екологічна відповідальність ЛП передбачає розроблення заходів щодо охорони навколишнього середовища, що пов'язано зі зниженням рівня забруднення навколишнього середовища в сферах постачання сировини і матеріалів, виробництва продукту (впровадження нових технологій, використання екологічно чистих матеріалів, зниження викидів в атмосферу, очищення відходів, зниження витрат таких ресурсів як електроенер-

Таблиця 1

Диференціація процесів згідно SCOR – моделі і оцінювання їх впливу на розвиток емерджентних якостей ланцюга поставок

Ключові процеси, підпроцеси в ЛП	Емерджентна якість	Характер впливу
I. Планування		
Розроблення планів стратегічного і тактичного розвитку: – розвиток логістичної інфраструктури; – впровадження спільної інформаційної системи в ЛП; – стандартизація процедур формування відносин в внутрішньому і зовнішньому середовищах; – розвиток кваліфікацій персоналу; – формування комунікаційної інфраструктури та стандартизація процедур реагування на зміни; – стандартизація процедур управління відходами, упакуванням і поверненнями продукту; – розроблення системи показників вимірювання і критеріїв розподілу прибутку між учасниками ЛП – забезпечення інвестування в розвиток емерджентних якостей ЛП	Адаптивність, соціальна і екологічна відповідальність, відповідальність перед стейкхолдерами, інноваційність	Сприяє підвищенню (опосередковано)
II. Постачання		
1). Формування взаємовідносин з постачальниками: – оптимальний вибір постачальників за критеріями екологічності сировини і їх місцезнаходження, поділ їх на групи; – формування стандартизованих процедур співпраці з групами постачальників; – оптимізація витрат транспортування і складування; – використання сировини, отриманої шляхом рециклінгу;	Соціальна і екологічна відповідальність, відповідальність перед стейкхолдерами, адаптивність, інноваційність	Підвищує (безпосередньо)
III. Виробництво		
1. Управління виробничими потоками: – стандартизація процедур досягнення гнучкості виробництва, його екологічності тощо; – замикання обігу води, енергії у виробничих процесах; – зниження відходів у виробництві; – виробництво енергоощадних, водоощадних і екологічних продуктів; – впровадження інноваційних технологій	Інноваційність, соціальна і екологічна відповідальність, відповідальність перед стейкхолдерами, адаптивність	Підвищує (безпосередньо)
IV. Збут		
– стандартизація процедур обслуговування клієнтів; – використання різних видів транспортування: мультимодальних перевезень, збірних поставок; – зниження частки пустих пробігів транспорту; – використання інноваційних, екологічних матеріалів для пакування; – прогнозування попиту і стандартизація процедур гармонізації потенціалу виробництва з постачанням та розподілом; – стандартизація процедур регулювання критичних ситуацій	Соціальна і екологічна відповідальність, відповідальність перед стейкхолдерами, адаптивність, інноваційність	Підвищує (безпосередньо)
V. Повернення		
– стандартизація процедур повернень продукту і упакування, утилізація відходів; – використання вторинних ринків щодо реалізації повернених продуктів	Екологічна і соціальна відповідальність, інноваційність	Сприяє підвищенню (опосередковано)

Джерело: побудовано автором

гія і вода тощо), транспортування (використання електромобілів, впровадження мультимодальних перевезень, збірних поставок тощо), повернення продукту (безпечна для навколишнього середовища його утилізація);

– відповідальність перед стейкхолдерами (зацікавленими сторонами) ланцюга поставок інвестиційних товарів передбачає управління відносинами з місцевою спільнотою, вчасну і в повній мірі оплату податків, уникнення можливих конфліктів і по-мірі можливостей задоволення інтересів зацікавлених сторін, знаходження компромісних рішень, що можна досягти диференціацією впливу стейкхолдерів на діяльність ланцюга поставок;

3. Адаптивність (стратегічний рівень) передбачає адаптивність до змін чинників мікро- і макросередовища, сегментів ринку інвестиційних товарів і як наслідок вимагає комплексну координацію діяльності усіх ланок ЛП. Необхідно виділити такі види адаптивності: кількісну, якісну, цінову, просторову, часову і асортиментну. Така емерджентна якість направлена на забезпечення доступності продукту для виділених сегментів ринку і потребує впровадження стандартних процедур в діяльності кожної ланки ЛП. Адаптивність потребує впровадження гнучкої логістики у верхній, внутрішній і нижній частинах ланцюга поставок

4. Стандартоорієнтованість як емерджентна якість дозволяє отримати ефект масштабу, ефекти повторюваності і досвіду. Особливо стандартоорієнтованими повинні бути логістичні процеси в усіх ланках ланцюга поставок, що своєю чергою уможливує розвиток емерджентних якостей, сприяє зниженню витрат і марнотратства в усьому ланцюгу поставок. Стандартизація породжує ефект масштабу не тільки на стадіях постачання матеріалів, комплектуючих, напівфабрикатів і дистрибуції кінцевого виробу, але і в сфері розроблення стандартизованих логістичних процедур і дій у внутрішній частині ЛП.

Виділені емерджентні якості ланцюг поставок може набутти у випадку, якщо усі ключові процеси будуть реструктуризовані згідно цілей, що ставить перед собою організація. Усі ланки ЛП в більшій чи меншій мірі мусять бути задіяні в процеси набуття ланцюгом поставок емерджентних якостей.

В табл. 1 подана стратифікація / диференціація логістичних процесів в ланцюгу поставок інвестиційних товарів, які поділено на 5 основних видів згідно SCOR- моделі, і прийнята гіпотеза щодо ідентифікації їх впливу на розвиток емерджентних якостей ЛП.

Очевидно, що розвиток окреслених емерджентних якостей повинна забезпечувати гармонізація планування, регулювання тощо та формування на підставі цього наскрізної інтегральної функції координування. Потреби в координації виникають із впливу на діяльність ланцюга поставок: змін-

ності попиту, сезонності попиту, зміни в потребах споживача тощо.

Має місце думка, що розвиток емерджентних якостей призводить до зниження прибутку учасників ЛП. Тому керівництво має вирішити, чи економічно вигідна така діяльність для підприємства, якщо не в короткій перспективі, то в довгостроковій. У зв'язку з цим активізується роль маркетингової стратегії в ланцюгу поставок інвестиційних товарів, насамперед, в сфері дослідження ринку і прогнозування попиту. Виникає проблема оцінювання величини сегменту ринку, який обслуговує ланцюг поставок щодо перспективи його зростання внаслідок залучення нових клієнтів, які притримуються необхідності отримувати екологічний продукт відповідно до міжнародних стандартів управління якістю і співпрацювати з організацією, діяльність якої не шкодить навколишньому середовищу, забезпечує соціальний розвиток не тільки власним працівникам, але дбає за соціальний розвиток суспільства. Відповідь на це питання може надати проведення маркетингового дослідження. При оцінці привабливості цього сегменту і перспектив його розвитку важливо оцінити поведінку конкурентів і їх переваги, концентрацію їх в досліджуваному сегменті, що своєю чергою потребує додаткових досліджень.

Висновки з проведеного дослідження. Набуття ланцюгом поставок певних емерджентних якостей вимагає проведення реструктуризації усіх його ланок, впровадження новітніх технологій і нових стандартів в таких сферах як постачання, виробництво, збут і повернення товару. Планування повинно бути спільним і гармонізувати діяльність ланцюга поставок шляхом координації стратегічних і тактичних планів, операцій. Запропоновано проведення реструктуризації ланцюгів поставок з використанням SCOR-моделі. ідентифіковано вплив процесів на набуття ланцюгом поставок емерджентних якостей: інноваційність, відповідальність (екологічна, соціальна і перед стейкхолдерами), стандартизація процесів. Впровадження останньої уможливує розвиток інших і з використанням таких інструментів як Kaizen і SOP дозволяє знизити рівень марнотратства в ЛП та забезпечити вищий рівень задоволення потреб клієнтів. Запропоновано узагальнену схему диференціації логістичних процесів в ланцюгу поставок інвестиційних товарів згідно SCOR-моделі і ідентифікації їх впливу на розвиток емерджентних якостей ЛП.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Kubiak K. Organizacje przedsiębiorców w procesie zarządzania restrukturyzacją przedsiębiorstw / K. Kubiak // Wydawnictwo SAN, Łódź, 2015. – 251 s.

2. Witkowski J., Zarządzanie łańcuchem dostaw. Konsepcje > procedury > doświadczenia, PWE, Warszawa 2010, s. 126-128.
3. Чухрай Н. І., Матвій С. І. Перепроєктування логістичних бізнес-процесів у ланцюгах поставок. Вісн. Нац. ун-ту «Львівська політехніка»: Логістика. 2014. № 811. С. 403–413.
4. Патора-Висоцька З. Ланцюг вартості Портера (конструкція, деконструкція, реконструкція) та управління за цінностями [Текст] / Є.В. Крикавський, З. Патора-Висоцька // Маркетинг і менеджмент інновацій. 2015. № 2. С. 121-133.
5. Чортюк Ю.В. Екологічна стратегія логістичної діяльності торгових підприємств. Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки. № 2 (23). Донецьк : ДЕГІ, 2007. С. 226-229.
6. Крикавський, Є.В. Промислові ланцюги поставок: між ефективністю та відповідальністю. Актуальні проблеми економіки. 2016. № 5. С. 30-41. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2016_5_5.
7. Кулик Ю. М. Реінжиніринг логістичних бізнес-процесів і систем як основа їх самовдосконалення та розвитку. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/No2/87-94.pdf>.
8. Маргіта Н. О., Білоніжка У. З. Сучасні тенденції впровадження «зеленої» логістики. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2014. №1. URL: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>
9. Крикавський Є. В., Чорнописька Н. В., Люльчак З. С. Впровадження процесного управління у логістичну діяльність фармацевтичних підприємств. Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. 2013. № 2. С. 9-16 URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uezyaf_2013_2_4
10. Солодка О. В. Реінжиніринг логістичних бізнес-процесів як спосіб їх вдосконалення. Вісн. Нац. ун-ту «Львівська політехніка»: Логістика. 2010. № 669. С. 317–322.
11. Крикавський Є. В., Якимишин Л. Я. Комплементарність стратегій маркетингу та логістики в ланцюгу поставок товарів повсякденного попиту. Маркетинг і цифрові технології. 2018. Том 2, вип. 1. С. 21-32.
12. Фалович В. А. Реструктуризація ланцюга поставок у контексті розвитку його емерджентних властивостей. Бізнес Інформ. 2017. №2. С. 196–202.
13. SCOR overview. Version 10.0. [Electronic resource]. URL: www.supply-chain.org (date of viewing: 05.10.2015).

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ ПІД ВПЛИВОМ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО ТА ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА PECULIARITIES OF ECONOMIC BEHAVIOR OF PRODUCTION SYSTEMS UNDER INFLUENCE OF FACTORS OF INNER AND EXTERNAL ENVIRONMENT

У статті встановлено, що економічна поведінка виробничих систем аналізується на відповідних рівнях управління (стратегічному, тактичному, ситуаційному). Визначено особливості її формування в залежності від факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Охарактеризовано сукупність даних чинників та значимість їх впливу на економічну поведінку. Розглянута система взаємозалежних стратегічних цілей та її реалізація в умовах сталого розвитку. Проаналізовано формування різних типів економічної поведінки виробничих систем.

Ключові слова: економічна поведінка, виробнича система, фактори впливу, стратегічні цілі, тип економічної поведінки.

В статье обозначено, что экономическое поведение производственных систем анализируется на соответствующих уровнях управления (стратегическом, тактическом, ситуационном). Определены особенности его формирования в зависимости от факторов внешней и внутренней среды. Дана характеристика совокупности этих факторов и значимость их влияния на экономическое поведение. Рассмотрена система

взаимосвязанных стратегических целей и ее реализация в условиях устойчивого развития. Проанализировано формирование различных типов экономического поведения производственных систем.

Ключевые слова: экономическое поведение, производственная система, факторы влияния, стратегические цели, тип экономического поведения.

The article establishes that the economic behavior of production systems is analyzed at the appropriate levels of management (strategic, tactical, situational). The peculiarities of its formation depending on the factors of the external and internal environment are determined. The characteristic of the aggregate of these factors is presented and the significance of their impact on economic behavior. Considered the system of interconnected strategic goals and its implementation in conditions of sustainable development. Analyzed the formation of different types of economic behavior of production systems.

Key words: economic behavior, production system, factors of influence, strategic goals, type of behavior.

УДК 334.711:005.7

Харічков С.К.

д.е.н., професор, завідувач
кафедри менеджменту ім. д.е.н.,
професора І.П. Продіуса
Одеський національний
політехнічний університет
Горголюк Я.Ю.
аспірант
Одеський національний
політехнічний університет

Постановка проблеми. Нестабільність зовнішнього та внутрішнього середовища обов'язково у своєму значенні характеризується сукупністю різноманітних чинників, явищ та факторів, які прямо чи опосередковано впливають на економічну поведінку виробничих систем, при цьому змінюючи та адаптуючи її до нових умов функціонування. В залежності від рівня розвитку сучасної економічної системи формуються різних типи економічної поведінки. Такий процес має зворотній ефект, оскільки сама економічна поведінка виробничих систем також впливає на економічні відносини в країні, а отже, і визначає рівень її розвитку. Ці два процеси є взаємопов'язаними та взаємозалежними. Тому для ефективної роботи виробничих систем важливим є визначення факторів та чинників, які впливають на економічну поведінку в сучасних ринкових умовах господарювання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Серед сучасних вітчизняних науковців, що досліджували чинники впливу на економічну поведінку підприємств в умовах реального економічного середовища слід відмітити роботи Ю. Заїки, Н. Карачиної, А. Кудінової, В. Студінського, Н. Шибасевої, О. Прутської та ін. Однак відкритими залишаються більшість питань, що стосуються факторів впливу на економічну поведінку виробничих систем. Визначити всі фактори та оцінити їх вплив на економічну поведінку є досить складним

завданням, ці питання потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення та дослідження факторів, що чинять вплив економічну поведінку виробничих систем та формування її типів в залежності від системи стратегічних цілей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожна виробнича система функціонує, розвивається, удосконалюється та приймає управлінські рішення в залежності від багатьох чинників, що впливають на її діяльність. В результаті виникає потреба у визначенні цих факторів та їх класифікації по групах. В сучасних умовах ринкової економіки на ефективність роботи виробничих систем впливають найрізноманітніші аспекти, які поділяються за різними ознаками. Так, залежно від місця виникнення виділяють зовнішні та внутрішні фактори [3, с. 94]. Але варто звернути увагу, що існує досить великий перелік факторів, що впливають на економічну поведінку виробничих систем, який може постійно змінюватися, трансформуватися, переходити з одного поняття в інше, доповнюватися та модифікуватися в залежності від мінливих умов навколишнього середовища. Всі фактори внутрішнього і зовнішнього впливу на економічну поведінку є взаємозалежними, можуть стимулювати та перешкоджати, обмежувати та удосконалювати діяльність виробничих систем.

Важливим моментом є те, що економічна поведінка виробничих систем аналізується на відповідних рівнях управління, які в свою чергу доповнюють, формують та корегують її під впливом зовнішніх або внутрішніх факторів (рис. 1). До таких рівнів відносяться:

- стратегічний (вибір ключової стратегії, освоєння нових ринків збуту);
- тактичний (впровадження нових програм розвитку, освоєння нових видів продукції, підвищення рівня конкурентоспроможності);
- ситуаційний (закупівля техніки, оснащення та матеріалів для ремонтних робіт) [4].

Зовнішні чинники мають вплив на економічну поведінку виробничих систем, які постійно здійснюють з ними різного роду взаємодію. Виробничі системи не можуть управляти факторами, які формують їх оточення, однак повинні ідентифікувати і аналізувати їх з метою отримання комплексної інформації, яка принципово може впливати на раціональність економічної поведінки в процесі прийняття управлінських рішень [2, с. 115].

Внутрішні чинники здійснюють прямий вплив на економічну ефективність операційної діяльності самої виробничої системи і контролюється з боку керівного апарату. Серед внутрішніх фак-

торів є такі, які досить легко виміряти, наприклад ресурси, а такі як: технологія, мотивація персоналу, реальна вартість нематеріальних активів, – є прикладом факторів, які виміряти та оцінити досить складно [2, с. 115]. В такому разі потрібно проводити складну роботу та значні дослідження для того, щоб підвищити внутрішню економічну ефективність виробничих систем з урахуванням змін зовнішніх факторів та забезпечити досягнення відповідної стратегії реалізації економічних цілей.

Також необхідно зазначити ряд немаловажних чинників, що впливають на економічну поведінку в умовах сталого розвитку, виконання яких дає змогу проаналізувати не тільки внутрішній економічний стан виробничих систем, а й забезпечує можливість спрогнозувати майбутнє уявлення про їх розвиток. До таких факторів відноситься система взаємозалежних стратегічних цілей. У дослідженні Б. Буркинського, Л. Купінець, С. Харічкова [1, с. 170] виділено таку структуру економічних цілей та їх пріоритетів, яку можна розглядати як сукупну систему факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, що впливають на економічну поведінку виробничих систем національної економіки (рис. 2).

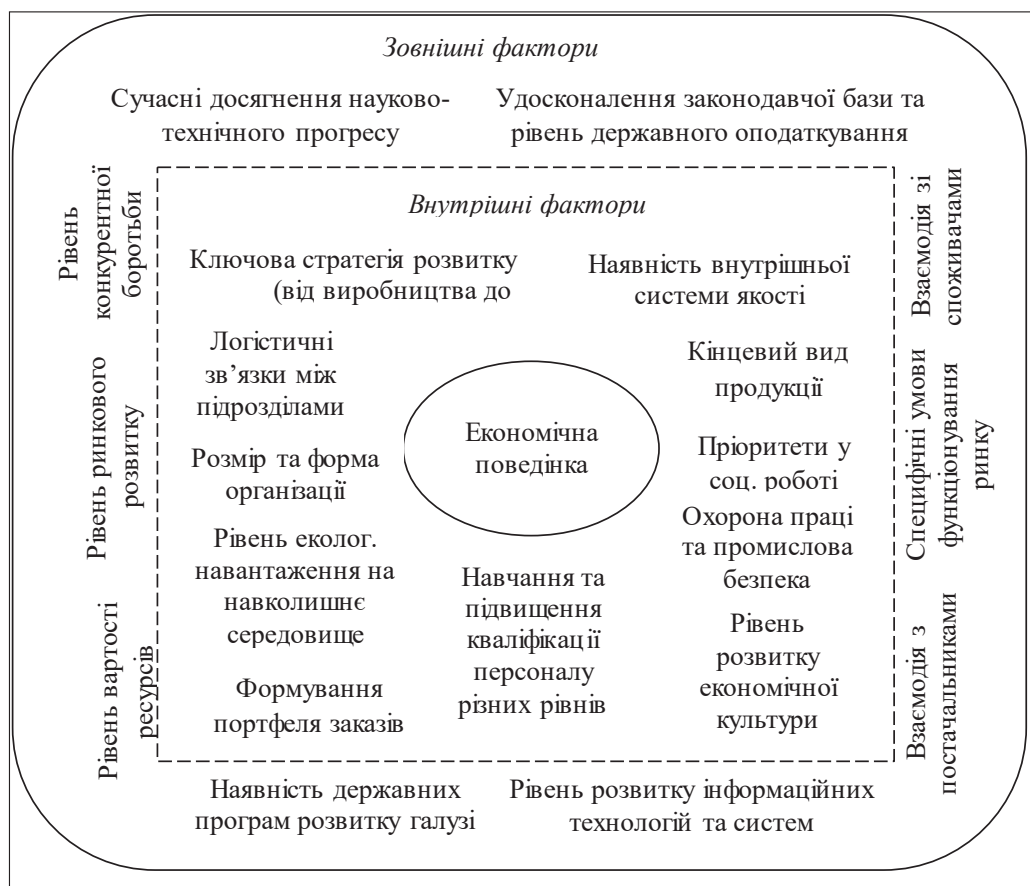


Рис. 1. Зовнішні та внутрішні фактори впливу на формування економічної поведінки [4]

Кожен з цих окремо взятих елементів має значний вплив на економічну поведінку виробничих систем та, як наслідок, спричинює модернізацію економіки та прискорює економічне зростання.

Розглянемо, яким чином реалізація вище зазначених стратегічних цілей може позначитися на економічній поведінці:

– з боку стимулювання економічного зростання за рахунок внутрішніх факторів – можливість динамічного економічного розвитку, створення міцної та швидкоадаптованої економічної системи, забезпечення макроекономічної стабільності, запровадження високих європейських стандартів. Під такими напрямками впливу може сформуватися загально-орієнтований тип економічної поведінки виробничих систем;

– з боку стимулювання ділової активності і створення нових робочих місць – можливість досягти стабільних показників економічної активності, перехід до соціально-орієнтованого ринку, ефективне функціонування організаційного ринку зайнятості, використання трудового потенціалу, підвищення доходів населення. Дані чинники впливають на сформування соціально-орієнтованого типу економічної поведінки виробничих систем.

Перехід до соціально-орієнтованого ринку припускає необхідність створення адекватного механізму мотивації праці. Без цього не можна розглядати на практиці об'єктивні передумови для підвищення ефективності виробництва – основи зростання реальних доходів і рівня життя населення. При цьому кінцевим пунктом здійснення

всіх реформ є виробнича система, де відбувається безпосереднє з'єднання робочої сили із засобами виробництва, здійснюється процес трудової діяльності [5, с. 193];

– з боку активізації внутрішнього попиту – можливість стимулювати та досягти високого рівня власного виробництва, удосконалення технологій виробництва, підвищення якості, створення нової системи управління виробничими системами, збільшення сукупного попиту на продукцію, формування збалансованої структури внутрішнього ринку, забезпечення оновлення фінансів виробничих систем, що дозволить активізувати реалізацію на їх основі інвестиційних проектів, скорочення сукупних витрат на виробництво продукції. Перелічені фактори створюють умови для формування виробничо-орієнтованого типу економічної поведінки виробничих систем;

– з боку підвищення потенціалу конкурентоспроможності – можливість міжнародної інтеграції, запровадження комплексної методології детінізації економіки, розробка механізму захисту конкурентних відносин та підвищення конкурентоспроможності, обмеження розвитку монополій. В результаті впливу факторів конкурентоспроможності може формуватися ринково-орієнтований тип економічної поведінки виробничих систем.

Ринок та конкуренція являються взаємопов'язаними факторами, мають безпосередній вплив один на одного, а також виступають ключовими аспектами при формування та виборі напрямку економічної поведінки виробничих



Рис. 2. Структура стратегічних цілей як сукупна система факторів впливу на економічну поведінку виробничих систем

систем. Конкурентоспроможність характеризується дією цілої системи факторів зовнішнього та внутрішнього середовища його функціонування. Так у своїх працях О. Станіславик [6, с. 227] серед факторів зовнішнього середовища, що впливають на економічну поведінку виробничої системи з точки зору конкурентоспроможності, виділяє: фактори прямого впливу (державні, ринкові, конкурентні); фактори опосередкованого впливу (економічні, технологічні, соціальні, політичні, міжнародні).

До факторів внутрішнього середовища, що визначають рівень конкурентоспроможності виробничих систем та економічну поведінку відносяться: потенціал виробництва (організаційно-технічні, фінансово-економічні, маркетинг); інвестиційний потенціал (розмір внутрішніх джерел фінансування, можливість залучення фінансових ресурсів);

– з боку запровадження інноваційної моделі структурної перебудови – можливість формування інноваційного типу розвитку економіки, впровадження механізмів інноваційної політики, впровадження екологічно чистих, енерго-ресурсозберігаючих технологій, виробництво та реалізація нових видів конкурентоспроможної продукції, ефективне відтворення науково-технічного потенціалу країни. Такі чинники впливають на формування інноваційно-орієнтованого типу економічної поведінки виробничих систем;

– з боку росту інвестицій та створення сприятливого інвестиційного клімату – можливість забезпечити адекватні механізми інвестування, зміцнення фінансового потенціалу реального сектору економіки та виробничих систем, розвиток фондового ринку, мінімізація інвестиційних ризиків за рахунок стабілізації економічного середовища. Створення сприятливих умов для інвестиційної діяльності та поліпшення інвестиційного клімату впливають на формування інвестиційно-орієнтованого типу економічної поведінки виробничих систем [1, с. 172].

У сучасних швидкозмінних умовах розвитку під впливом багатьох чинників, наприклад, завоювання нових ринків збуту, збільшення ринкової частки на діючих ринках, придбання нових виробничих потужностей, розробка нових видів продукції, впровадження ресурсозберігаючих виробничо-економічних програм та інше, – формується тип «активної економічної поведінки» виробничих систем. В результаті дії таких факторів як збереження ринкової частки, скорочення внутрішніх витрат, скорочення кількості персоналу, зниження рівня заробітної плати та інше, – формується тип «пасивної економічної поведінки» виробничих систем [4].

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз факторів впливу на економічну поведінку виробничих систем характеризується тим, що вони розподіляються на дві взаємозалежні групи – внутрішні та зовнішні. Від оцінки особливостей їх впливу залежить ступінь ефективності економічної діяльності виробничих систем. Крім того, врахування даних факторів при реалізації економічної поведінки на стратегічному, тактичному та ситуаційному рівнях слід проводити комплексно з врахуванням внутрішнього потенціалу виробничих систем. Також слід звертати увагу на той факт, що такі чинники можуть постійно змінюватися та доповнюватися.

В залежності від стратегічних цілей як сукупної системи факторів впливу на економічну поведінку виробничих систем можуть формуватися такі напрями економічної поведінки як: загально-, соціально-, виробничо-, ринково-, інноваційно- та інвестиційно-орієнтований.

Діяльність будь-якої виробничої системи прямо залежить від впливу факторів мінливого навколишнього середовища, тому перспективні напрями їх економічної поведінки буду визначатися тим наскільки вони будуть в змозі швидко реагувати на ці умови та адаптуватися до них.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Буркинський Б. В., Купінець Л. Є., Харічков С. К. Економічний вектор стратегії сталого розвитку України. Інститут проблем природокористування та екології НАН України «Екологія і природокористування». 2012. Вип. 15. С. 163-173.
2. Заїка Ю. А. Фактори впливу на економічну поведінку промислового підприємства. Вісник Приазовського державного технічного університету: збірник наукових праць. 2016. Вип. 31, Т. 2. С. 112-117.
3. Пісарюк С. М. Фактори впливу на економічну ефективність операційної діяльності торговельних мереж. Вісник Таврійського державного агротехнологічного університету: збірник наукових праць. 2014. № 3(27). С. 94-99.
4. Полторацька О. В. Формування економічної поведінки як частини стратегічного управління промисловими підприємствами. Вісник Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету «Ефективна економіка»: збірник наукових праць. 2017. № 2. Видавництво ТОВ «ДКС-центр». URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5442>
5. Продіус О. Мотивація персоналу як головний фактор підвищення ефективності діяльності підприємства. Науковий вісник ОНЕУ: збірник наукових праць. 2015. № 12 (232). С. 188-201.
6. Станіславик О. В. Актуальні шляхи та фактори підвищення конкурентоспроможності вітчизняного підприємства. Вісник Луцького національного технічного університету «Економічний форум»: збірник наукових праць. 2017. № 2. С. 223-231.

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ И ВНЕДРЕНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ СТАРТАПОВ В УКРАИНЕ

SCIENTIFIC AND PRACTICAL ASPECTS OF DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF FINANCIAL AND ECONOMIC MECHANISM OF START-UPS ESTABLISHMENT IN UKRAINE

В статье раскрыты научно-практические аспекты разработки и внедрения финансово-экономического механизма развития стартапов в Украине на основе определения сущности термина «стартап» и приоритетных направлений их развития в стране.

Ключевые слова: внешние и внутренние факторы, инновации, комплекс методов, стартап, субъекты и объекты развития стартапов, финансирование стартапов, финансово-экономический механизм, цель и задачи развития стартапов.

У статті розкрито науково-практичні аспекти розробки та впровадження фінансово-економічного механізму розвитку стартапів в Україні на основі визначення сутності терміну «стартап» та пріоритетних напрямків їх розвитку у країні.

Ключові слова: зовнішні та внутрішні фактори, інновації, комплекс методів, стартап, суб'єкти та об'єкти розвитку стартапів, фінансування стартапів, фінансово-економічний механізм, мета та завдання розвитку стартапів.

The article has outlined scientific and practical aspects of the development and implementation of financial and economic mechanism for start-ups establishment in Ukraine based on the identification of the term "start-up" essence and main trends in its development in the country.

Key words: external and internal factors, innovations, a set of methods, start-up, subjects and objects of start-ups development, start-ups financing, financial and economic mechanism, the aim and tasks of start-ups development.

УДК 330.341.1

Хацер М.В.

к.э.н., доцент кафедры финансов, банковского дела и страхования
Запорожская государственная инженерная академия

Постановка проблемы. Современный этап функционирования экономической системы Украины характеризуется значительными трансформационными ее изменениями под влиянием общемировых (переход к постиндустриальному типу построения национальных экономик, усиление процессов глобализации) и национальных (посткризисное восстановление экономики, интеграция в общеевропейское экономическое пространство, кардинальное изменение внешнеторговых связей) тенденций, где одной из основных является привлечение широких слоев населения, в первую очередь активной молодежи, к открытию собственного бизнеса и развитию инноваций, посредством поддержки развития стартапов.

Именно активизация развития стартапов является одной из главных возможностей для повышения эффективности функционирования национальных экономической, а также социальной систем в Украине. При этом на особое внимание заслуживает изучение научно-практических аспектов развития стартапов, а также вопросы разработки современного финансово-экономического механизма их развития на микроуровне.

Анализ последних исследований и публикаций. Практическая актуальность и важность развития стартапов, а также интенсификации инновационных разработок на основе их функционирования в современной экономике привела к активизации научных исследований в этой сфере. Оценка научных работ зарубежных и отечественных ученых позволяет выделить несколько ключевых направлений в отношении исследований

проблематики функционирования стартапов в условиях трансформации национальной экономической системы:

1. Исследования, которые касаются решения общих макроэкономических проблем развития стартапов в национальной экономике. Выделяем в этом контексте научные разработки следующих ученых: Дж. Бассганга [1], Л.И. Гладкой и Е.О. Колесник [2], Д. Гердеман [3], О.В. Корнух и Л.В. Маханько [4], Е. Чазова [5] и других исследователей.

2. Акцент на выявлении и решении проблем стартапов, а также инновационных разработок на их основе в сфере IT – технологий. Внимания, по нашему мнению, заслуживают работы таких ученых: П. Вияшанкер [6], Е.А. Кулинич [7], О.Б. Мрыхиной, А.Р. Стояновского и Т.И. Миркунова [8], Н.Ю. Ровинской [9] и других исследователей.

3. Освещение и предложение решения проблем финансирования стартапов, а также инновационных разработок. Обращаем внимание на научные исследования следующих ученых: А. Адвани [10], Т. Берри [11], Л.А. Добрик [12], Н.И. Сытник и О.О. Брынь [13], а также других научных работников.

Выделение не разрешенных ранее частей общей проблемы. Выделяя важность и целесообразность приведенных выше научных разработок, следует отметить, что остаются недостаточно раскрытыми вопросы развития стартапов на микроуровне с учетом практического опыта их функционирования в отличных от IT – технологий сферах национальной экономики, особенно, что

касається разработки и внедрения соответствующих финансово-экономических механизмов.

Цель статьи. На основе исследования и оценки практических аспектов функционирования стартапов на микроуровне в Украине (отдельное юридическое лицо) разработать, а также предложить к внедрению соответствующий финансово-экономический механизм их развития.

Изложение основного материала. Современный этап функционирования национальной экономики характеризуется активизацией процессов развития и поддержки стартапов, а также инновационных разработок на их основе. В то же время необходимо отметить, что значительное число ученых-теоретиков и менеджеров-практиков очень узко понимают как стартап в целом, так и сферы его развития, что существенно сужает возможности для повышения эффективности экономической системы Украины.

Подытоживая мнение ряда ученых [1, 2, 5] можем отметить, что под стартапом в основном понимают новое предприятие, которое занимается инновационной деятельностью. Соглашаясь с приведенным мнением, считаем его несколько упрощенным. Действительно, необходимо отметить, что, в основном, под стартапом следует понимать открытие нового предприятия, однако принимая во внимание ключевые направления деятельности таких хозяйствующих субъектов, а именно – получение прибыли, рост рыночной стоимости, повышение благосостояния всех его участников (собственник, работники, инвесторы, контрагенты), а также многообразие форм развития предприятий, где одним из возможных направлений будет открытие нового направления деятельности, особенно у микро и малых предприятий, которое кардинально изменит его функционирование и положение на рынке, считаем, что к стартапам необходимо отнести и уже функционирующие предприятия (микро, малые), внедряющие новые направления финансово-хозяйствующей работы, которые имеют или будут иметь определяющее влияние на их прибыль и рыночную стоимость в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Примером такого стартапа может быть сеть оптик «Флора», которая осуществляет финансово-хозяйственную деятельность в г. Киеве.

Также вызывает дискуссию отнесения к стартапам предприятий, которые основаны на разработке и продвижении на рынок какой-то инновации, реже нескольких инноваций. Как показывает израильская практика функционирования стартапов, в период с 1999 до 2014 года 42,8 % всех стартапов в стране были не успешными [9, с. 10]. Похожая статистика наблюдается и в других странах мира, особенно много не успешных стартапов в странах, которые развивают собственную экономику, таких как Украина.

Отсюда, считаем обоснованной точку зрения М.В. Панасюк, которая является основателем, собственником и руководителем успешного стартапа (сеть оптик «Флора»), о том, что для Украины, с учетом сложных условий открытия и развития стартапов оптимальным решением является инновационная деятельность на основе уже действующего субъекта хозяйствования, при этом инновационная деятельность может касаться не только новых товаров (работ, услуг), но и инноваций (новаций) в сбыте, маркетинге, менеджменте. Марина Панасюк утверждает, залогом успешного стартапа в Украине является существующий финансово-хозяйственный базис: «Сначала базис».

Таким образом, под стартапом необходимо понимать преимущественно новые предприятия или новые направления развития уже действующих субъектов хозяйствования, которые осуществляют инновационную деятельность во всех сферах собственно функционирования с целью получения прибыли, роста рыночной стоимости, повышение благосостояния всех его участников (собственник, работники, инвесторы, контрагенты).

Также вызывает дискуссию акцент при исследовании стартапов только на IT – сферу [6, 7, 8, 9], особенно это характерно для Украины, где сфера информационных технологий является одной из наиболее быстро развивающихся. Считаем такой подход очень узким, и, учитывая, что в мировой экономике и экономиках ведущих мировых держав ключевой сферой, которая обеспечивает больше 70 % ВВП, является сфера услуг [14], отмечаем, что именно «третичный» сектор экономики должен быть основой развития стартапов в стране. Особенно это важно в Украине, которая по объему услуг в ВВП в период с 1992 до 2017 года относилась к мировым аутсайдерам со значением доли услуг в ВВП страны в 2017 году на уровне 44 % [15]. Таким образом, именно стартапы и их успешное развитие позволят стране максимально быстро провести восстановление национальной экономики после двух последовательных экономических кризисов.

При этом считаем, что основой успешного развития стартапа в Украине должна быть разработка и внедрения в его деятельность специального финансово-экономического механизма. Предложим такой механизм, опираясь на изучение функционирования сети оптик «Флора» (рис. 1).

Раскрывая цель развития стартапа необходимо отметить, что она должна изменяться в зависимости от сроков его функционирования. Так краткосрочной целью (до 1 года) будет выживание на рынке, среднесрочной (1-3 года) – стабильный рост, долгосрочной (больше 3 лет) – рост рыночной стоимости при максимальной прибыли.



Рис. 1. Финансово-экономический механизм развития стартапов в Украине

Источник: разработано автором

Наличие трех целей в зависимости от сроков развития стартапа требует разработки и реализации трех групп задач. В краткосрочном периоде собственники и руководители стартапа должны поставить, а также выполнить следующие задачи: маркетинговые исследования рынка; разработка и начало реализации бизнес-плана; поиск финансирования и привлечение инвестиций; регистрация предприятия; подбор группы единомышленников (первоначальный персонал); инновационные исследования, разработка и внедрение инноваций (новаций) в финансово-хозяйственную деятельность предприятия. Для среднесрочного периода комплекс задач будет включать следующие задачи: завоевание места на рынке; наработка имиджа у контрагентов, в первую очередь покупателей; максимальная реализация потенциала; усиление инновационной деятельности; диверсификация финансирования и сбыта; расширение количества сотрудников при их функциональной специализации. В долгосрочном периоде задачами развития стартапа будут такие: поиск стратегического инвестора; оптимизация производственной и сбытовой деятельности; формализация процессов управления; построение стабильной организационной структуры; подбор и внедрение в команду стартапа узкоспециализированных профессионалов (маркетолог, бухгалтер, юрист и т.д.); формирование устойчивого позитивного имиджа на рынке; диверсификация инновационной (новационной) деятельности; передача управления привлеченным специалистам.

Важной составляющей финансово-экономического механизма развития стартапов являются соответствующие субъекты, к которым относим: учредителя (учредителей), собственника (собственников), руководство, персонал, контрагентов. Опыт успешного развития стартапов показывает, что основой успешного их развития в долгосрочной перспективе является объединение в одном лице учредителя, собственника и руководителя. При этом, хотя и стартапы могут быть учреждены любым физическим лицом, оптимальным, особенно в условиях функционирования экономической системы Украины, является соответствующее образование и опыт. Так, при развитии сети оптик «Флора», одним из ключевых факторов успеха стартапа было объединение в одном лице учредителя, собственника и руководителя, а именно, М.В. Панасюк, что позволило избежать конфликтов на начальном этапе становления стартапа. Кроме этого, учитывая, что М. Панасюк имеет экономическое образование, а также значительный практический опыт в сфере организации бухгалтерского и налогового учета, управления документооборотом компании, такие знания и опыт его учредителя (собственника, руководителя) позволили стартапу на этапах его зарождения и развития избежать большинства финансовых, экономических, маркетинговых и бухгалтерских ошибок, а также существенно сэкономить на привлечении таких услуг для предприятия. Отдельно необходимо отметить, что сочетание объединения в одном лице учредителя,

собственника, руководителя с должным уровнем знаний и опыта, а также специфических черт инноватора и изобретателя позволяют предложить для рынка новые продукты, например, как в случае с сетью оптик «Флора», именно такая ситуация стала базисом успешного продвижения на рынок новейших видов очков, таких как очки дополнительной реальности.

Важнейшим для развития стартапов является правильное определение их объектов. Как уже указывалось выше, построение стартапа только на инновации ставит его в зависимость от успешной реализации этой инновации на рынке. Зарубежный [1, 3, 10, 11], а также отечественный [2, 4, 5] опыт развития стартапов указывает на четыре ключевые схемы построения их функционирования относительно объектов финансово-хозяйственной деятельности: разработка и реализация одной инновации; акцент на инновационную деятельность с разработкой и реализацией нескольких инноваций; инновационная деятельность вместе с изготовлением традиционных товаров (работ, услуг); инновационная деятельность вместе с изготовлением традиционных товаров (работ, услуг), а также активным использованием инноваций (новаций) в других сферах финансово-хозяйственной деятельности предприятия (производство, сбыт, маркетинг, управление и т.д.). Опыт развития стартапов в мире и, особенно, в странах, которые только развивают свою экономическую систему, а также Украине показывает, что выживают на рынке и быстрее развиваются стартапы построенные по типу последней схемы, что можно наблюдать на примере сети оптик «Флора». Сеть была открыта в 2011 году и с этого времени (на начало 2018 года действовало 5 оптик) стала предлагать на рынке традиционные услуги, в дальнейшем, изучив проблемы и запросы потребителей, а также других оптик было разработано две инновации, на которые поданы заявки на патенты в США: «Комплексный метод, система и аппарат для безреагентного воздействия на жидкости, преимущественно в виде водных растворов и различных видоизменений воды, включая и деионизованную воду» [16]; «Аппарат, система и метод для безреагентного приготовления эмульсий, со свойствами микро-эмульсий и нано – эмульсий, предназначенных для отмывки поверхностей стеклянных панелей и оптических приборов, включая оптические линзы и все виды очков, включая очки дополненной реальности» [17]. При чем, предложенные инновации несут двойную коммерческую выгоду для стартапа, где кроме продажи непосредственно самих разработок оптики смогут предложить покупателям новейшие виды очков (например, очки дополнительной реальности), чем с одной стороны расширяют ассортимент, а с другой увеличивают продажи за счет обслужи-

вания этих новых видов очков при помощи инновационных разработок. Также стартап строился на активном использовании инноваций и новаций в его финансово-хозяйственной деятельности. Например, новацией для украинского рынка стала работа оптик в действующих аптеках в качестве арендатора, что позволяло увеличить поток покупателей, одновременно максимально повысив гибкость бизнеса. Девизом оптик в этом направлении является: «Бери опыт лучших и адаптируй под себя».

Проблемой современных стартапов является не понимание их учредителей (собственников, руководителей) важности формирования и реализации соответствующего комплекса методов их развития. Изучив опыт функционирования стартапа – базы исследования можем с уверенностью говорить, что одним из ключевых факторов его успеха в условиях кризисного и посткризисного развития национальной экономики был именно выбранный и реализованный новационный комплекс соответствующих методов, куда относим: методы финансового анализа (трендовый, рейтинговый, моделирования, экономико-математические, прогностический, интегральной оценки), методы экономического анализа (анализ, синтез, индукция, дедукция, «мозгового штурма», элиминирования, комплексной оценки, средних величин), методы маркетинговых исследований (опрос, наблюдение, мониторинг).

Новационным при разработке комплекса методов развития стартапов на предприятии – базе исследования было объединение в единое целое методов разной направленности и подчинение их единой цели – развитию бизнеса. При этом основой были именно методы маркетинговых исследований. По утверждению Марины Панасюк, главным тут должен быть постулат: «Найди свое место на рынке». Кроме этого, использование широкой гаммы методов экономического, финансового анализа, а также маркетинговых исследований позволяет повысить гибкость и адаптивность стартапа к изменениям на рынке.

Факторы влияния также являются важной составляющей финансово-экономического механизма развития стартапов в Украине. При этом к главным внешним факторам относим: законодательное обеспечение деятельности стартапов; налогообложение; доступ к инвестиционным ресурсам; подготовку кадров; конъюнктуру национальных и международных рынков продукции. Основными внутренними факторами являются: подготовка и опыт учредителей, собственников, руководителей и персонала; уровень адаптивности и гибкости; диверсификация продукции (работ, услуг); эффективность производственной, управленческой, маркетинговой, сбытовой деятельности; уровень инновационности предприятия.

Ключевым элементом предложенного механизма является финансирование стартапов. Проведя исследование научных разработок в этой сфере [10, 11, 12, 13] можем отметить значительные возможности для финансирования стартапов, и существенные проблемы для их использования в Украине. В то же время опыт сети оптик «Флора» показывает, что для микро и малых предприятий, которые позиционируют себя как стартапы важны два источника: собственные средства учредителя (-ей), собственника (-ов), а также финансовые ресурсы самой фирмы. Что также доказывает преимущество стартапов, которые базируются на соединении производства известных для рынка товаров и инновационных разработок. Основным постулатом тут должен быть такой: «Думай о деньгах».

Таким образом, разработка и использование финансово-экономического механизма развития стартапов, который базируется на оценке финансово-хозяйственной деятельности сети оптик «Флора», позволяет получить действенный инструментальный повышения эффективности их функционирования в Украине, а также активизировать и увеличить результативность инновационной деятельности таких бизнес-единиц.

Выводы и предложения. Проведенное исследование позволило, опираясь на оценку научных разработок и изучение практики функционирования стартапов в Украине на примере успешно действующего стартапа (сеть оптик «Флора») разработать и предложить пути внедрения финансово-экономического механизма развития стартапов в стране. В рамках предложенного механизма были выделены и охарактеризованы следующие его элементы: цель, задачи, субъекты, объекты, комплекс методов развития стартапов; финансирование; внешние и внутренние факторы.

В работе сконцентрировано внимание на выделении трех целей и групп задач развития стартапов в зависимости от срока их функционирования (кратко, средне, долгосрочный период), также особое внимание уделено характеристике субъектов развития таких бизнес-единиц с акцентом на работу учредителей, собственников и руководителей. Отдельно, опираясь на практику функционирования предприятия – базы исследования, раскрыт комплекс методов развития стартапов в Украине.

Дальнейшие исследования следует посвятить разработке проблематики функционирования стартапов в Украине на каждом этапе их развития.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Bussgang J. 'Don't Show Up Empty-handed' and Other Tips for Finding the Right Job at a Startup. URL: <https://hbswk.hbs.edu/item>.
2. Гладка Л.І., Колесник Є.О. Українські стартапи: сучасний стан розвитку інноваційного підприємництва. Молодий вчений. 2017. Т. 44. №. 4. С. 647-651.
3. Gerdeman D. The Most Successful Startups Have Hands-On Founders. URL: <https://hbswk.hbs.edu/item>.
4. Корнук О.В., Маханько Л.В. Стартап як прогресивна форма інноваційного підприємництва. Інвестиції: практика та досвід. 2014. №. 23. С. – С. 26-30.
5. Чазов Є. Стартап як нова форма ведення бізнесу. Наукові праці НУХТ. 2013. №. 52. С. 122-128.
6. Vijayashanker P. How to Transform Your Ideas into Software Products. URL: <https://ru.scribd.com>.
7. Кулинич О.О. Проблеми визначення доцільності інвестування стартапів для розвитку ІТ-сектору України. Вісник соціально-економічних досліджень ОНЕУ. 2015. № 58. С. 285–291.
8. Мрихіна О.Б., Стояновський А.Р., Міркунова Т.І. Перспективи стартап-компаній у контексті конкурентоспроможного розвитку українського ринку високіх технологій. Актуальні проблеми економіки. 2015. №. 9. С. 215-225.
9. Ровинская Н.Ю. Развитие инноваций путем интеграции стартап-проектов. Технологический аудит и резервы производства. 2016. №. 1 (2). С. 8-14.
10. Advani A. Closing a Startup Financing Deal. URL: <https://www.entrepreneur.com/article/167390>.
11. Berry T. Be Realistic About Startup Financing. URL: <https://www.entrepreneur.com/article/183606>.
12. Добрик Л.О. Фінансові умови розвитку інноваційного бізнес-середовища стартапів і традиційного бізнесу в Україні: загальні риси та відмінності. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». 2017. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5548>.
13. Ситник Н.І., Бринь О.О. Сучасний стан фінансування стартап проектів в Україні. Збірник наукових праць «Сучасні підходи до управління підприємством». 2017. № 2. С. 65-78.
14. Trade and development report 2010-2017. UNCTAD. URL: <http://unctad.org/en/Pages/statistics.aspx>.
15. Валовий внутрішній продукт виробничим методом та валова додана вартість за видами економічної діяльності. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
16. Method, system and apparatus for treatment, cleaning and regeneration of technologic liquid solutions, including water in systems for surfaces of glass cleaning, including optic lenses and solar panels. US Patent Applications. US 62/626,088.
17. Apparatus and method for micro emulsion generation, including nano emulsions with re-emulsification conditions and glass surfaces cleaning solutions. US Patent Applications. US 62/626,087.

ПРОБЛЕМИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В БУДІВНИЦТВІ

PROBLEMS AND PECULIARITIES OF INTELLECTUAL PROPERTY USE IN CONSTRUCTION

У статті розглянуто особливості інтелектуальної власності в будівництві. Визначено перелік основних видів робіт у будівельній сфері які належать до інтелектуального капіталу. Виділено основні категорії нематеріальних активів за типами та основними характеристиками для проектів в будівництві. Обґрунтовано умови необхідні для включення об'єкту нематеріальних активів в господарський обіг підприємства з метою отримання прибутку.

Ключові слова: нематеріальні активи, інтелектуальна власність, інновації, будівництво, капітальні вкладення, інтелектуальний капітал.

В статье рассмотрены особенности интеллектуальной собственности в строительстве. Определен перечень основных видов работ в строительной сфере относящихся к интеллектуальному капиталу. Выделены основные категории нематериальных активов по типам и основным

характеристикам, для проектов в строительстве. Обоснованно условия необходимые для включения объекта нематериальных активов в хозяйственный оборот предприятия с целью получения прибыли.

Ключевые слова: нематериальные активы, интеллектуальная собственность, инновации, строительство, капитальные вложения, интеллектуальный капитал.

The article deals with the features of intellectual property in construction. The list of main types of works in the construction sphere, which belong to the intellectual capital, is determined. The main categories of intangible assets are distinguished by types and main characteristics of construction projects. The conditions are necessary for inclusion of the object of intangible assets into the economic turnover of the enterprise in order to obtain profit.

Key words: intangible assets, intellectual property, innovations, construction, capital investments, intellectual capital.

УДК 336.647

Цибенко І.О.

здобувач кафедри

менеджменту в будівництві

Київський національний університет
будівництва і архітектури

Постановка проблеми. Конкуренція на світових ринках диктує необхідність створення нових конкурентоспроможних товарів, що володіють унікальними властивостями, незмінними цінами, що досягається за рахунок зниження витрат виробництва. Особливе місце займає якість продукції, що випускається. Тому ринок диктує застосування нових технологій і пошуку нових можливостей для модернізації виробництва товарів, що володіють унікальністю і мають високі якісні показники. Для впровадження нових досягнень НДДКР необхідно проводити комплексні дослідження в області патентознавства об'єктів власності, включаючи інтелектуальну власність [1, 2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням інтелектуальної власності у сфері виробництва, будівництва та питанням особливостей правового статусу суб'єктів права інтелектуальної власності присвячено праці таких вчених як: Є.А. Грекова, Є. Ю. Гнатченка, О.П. Новицького, В.В. Писевої, П.Б. Меггса, С.М. Клімова. Отже, ця тема є актуальною для дослідження та формування власних наукових поглядів на проблематику формування інтелектуальної власності у сфері будівництва.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення проблем та особливостей формування інтелектуальної власності у будівельній сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. З кінця минулого століття з'явилося нове поняття – «НМА», під яким стали розуміти кваліфікацію, досвід і знання, на основі яких персонал підприєм-

ства формує матеріальну основу для виробництва товарної продукції. Визначення цієї складової інтелектуального капіталу в основному відбувається на основі документальних свідоцтв, дипломів, атестатів, сертифікатів, іменних премій, почесних грамот та інших нагород, а також особистих оцінок [2, 4].

У будівельній сфері діяльності до інтелектуального капіталу в загальному вигляді можна віднести наступні основні види робіт і діяльності:

- формування планів інвестиційних програм і локальних рішень;
- всі етапи інвестиційної діяльності;
- організацію досліджень і проектних робіт;
- аналіз результатів топографії та геологорозвідування;
- всі види проектно-конструкторських робіт;
- оптимізацію проектних рішень;
- розробку організаційних та технологічних рішень у будівництві;
- організацію матеріально-технічного забезпечення;
- логістику транспортних і постачальницьких операцій;
- створення нових матеріалів;
- розробку нових конструкцій і методів розрахунків.

Для обґрунтування планів капітальних вкладень в будівництво необхідно виконати великий обсяг різноманітних інтелектуальних та творчих робіт, матеріальна віддача яких може проявитися через значний проміжок часу і тільки після практичної реалізації задуманого.

Використання інтелектуальної власності в якості об'єкта купівлі-продажу вводить її в систему ринкових відносин. Але специфіка об'єкта інтелектуальної власності не дозволяє в повній мірі використовувати механізми ринку, такі, як: встановлення рівноважної ціни, використання в якості засобу забезпечення.

При фінансуванні інвестицій основна увага спрямована на оцінку інвестиційного вибору, за умови існування припущення, що використання теоретично коректних методів безпосередньо призводить до оптимального інвестиційного вибору і, таким чином, максимізує прибутки акціонерів. Особа, що приймає рішення, розглядається як пасивний глядач, що діє більше як технік, ніж як підприємець. Якимось чином ідеї відносно інвестування з'являються у полі зору, розраховуються грошові потоки і розробляються припущення. Ризик враховується у формулі дисконтування, за якою обчислюється значення чистої теперішньої вартості (NPV) проекту. Якщо значення NPV позитивне, пропозиція стає частиною переліку прийнятних інвестиційних можливостей. Цей перелік у подальшому ревізується шляхом оцінки взаємовиключаючих проектів за умов наявних обмежень у фінансовому капіталі, де це необхідно [4].

Такому підходу до бюджетування капіталу властиві такі припущення [7]:

1. Інвестиційні ідеї з'являються просто.
2. Проект може розглядатися ізольовано, тобто проекти не є взаємозалежними.
3. Ризик може бути повністю врахований у рамках чистої теперішньої вартості.
4. Некількісні зауваження щодо інвестування до уваги не беруться.
5. Оцінка грошових потоків є неупередженою.

За таких припущень, а саме наголосу на інвестиційних оцінках, а не в цілому на процесі інвестування, може виникнути ситуація, коли неможливо виробити найбажанішу інвестиційну програму. Вирішенням даної ситуації може бути відповідь на запитання, яким чином організація може розробити концептуальну основу, спираючись на яку, можуть здійснюватися солідні та успішні інвестиційні проекти. Це не обов'язково вимагає використання надскладних методів або процедур. Менеджеру необхідно здійснити переоцінку процедур інвестування в організації не для того, щоб визначити, чи є вони теоретично правильними, а для того, щоб визначити, чи дозволить менеджеру їх використання приймати дійсно кращі рішення.

З урахуванням результатів аналізу типових активів, що підлягали оцінці, а також досвіду, були виділені основні категорії НМА за типами та основними характеристиками, характерні для проектів в будівництві [5]:

1. Технологічні НМА:

- винаходи, корисні моделі, промислові зразки;
- секрети будівництва (ноу-хау);
- топології інтегральних мікросхем;
- конструкторська і технічна документація;
- технічні умови;
- навчально-методичні матеріали.
- твори науки, літератури і мистецтва;
- виконання;
- фонограми;
- повідомлення в ефір по кабелю радіо або телепередач (мовлення організацій ефірного або кабельного мовлення).

Основною характеристикою технологічних НМА є наявність документованих процесів, процедур, методів, що забезпечують будівельним компаніям конкурентні переваги в результаті їх використання. Цінність, створювана технологічними НМА, може виражатися у формуванні як економічних переваг порівняно з конкурентами, так і бар'єрів для входу на ринок.

Економічні переваги можуть складатися, наприклад, в наступному:

- зниження вартості матеріалів;
- скорочення обсягів використовуваних матеріалів;
- оптимізація виробничого процесу;
- підвищення продуктивності;
- скорочення виробничих відходів і викидів;
- зниження витрати палива і економія електроенергії;
- економія на масштабі виробництва.

Цінність технологічних НМА не завжди складається з очевидного економічної прибутку. Як зазначалося вище, вони можуть також створювати економічні бар'єри для конкурентів. Такими бар'єрами можуть бути час, вартість і володіння певними навичками.

Окремою групою технологічних НМА є секрети виробництва (ноу-хау). Багато рішень, що охороняються як ноухау, можуть бути одночасно патентоспроможні, але власники воліють їх не патентувати, щоб уникнути розголошення інформації або встановлених законом обмежень на термін дії патенту. Незалежно від типу і сутності ноухау, для того щоб такі активи мали цінність, слід дотримуватись таких умов:

- інформація про ноухау не повинна виходити за межі компанії (крім як при її передачі на умовах угоди про конфіденційність);
- повинно бути обмежено коло співробітників, які володіють інформацією;
- компанія вживає заходів щодо збереження конфіденційності;
- ноу-хау представляє собою високу комерційну цінність для компанії;
- відсутній вільний доступ до відомостей.

2. Маркетингові НМА в будівництві:

- товарні знаки і знаки обслуговування;

- зазначення походження товарів;
- комерційні позначення.
- фірмові найменування;
- доменні імена;
- фірмове найменування, найменування некомерційної організації.

До маркетингових НМА відносяться в першу чергу товарні знаки, в тому числі логотипи компаній, маркетингові стратегії і концепції просування товару, оформлення етикеток і упаковок, оформлення вітрин, заявки на товарні знаки, організація простору в магазинах і інші подібні НМА.

Товарний знак служить для індивідуалізації продукту або послуг певного виробника і виділення їх з подібних товарів і послуг інших виробників. Товарний знак служить також гарантом якості – споживач поступово починає ототожнювати певний рівень якості з товарами або послугами, зазначеними певним товарним знаком. Крім того, товарні знаки вважаються втіленням ділової репутації.

Товарні знаки допомагають споживачам у виборі товарів. Позначаючи походження товару, вони здатні при невеликих витратах передати споживачеві цінну інформацію. Легко ідентифіковані товарні знаки зменшують витрати споживачів на пошук необхідного товару, а зниження витрат на пошук, в свою чергу, підвищує конкурентоспроможність на ринку.

Товарний знак також може змусити виробника товарів підвищити якість продукції і підтримувати її на високому рівні. Він є цінним активом, який прямим чином пов'язаний з діловою репутацією компанії. Цінність товарного знака обумовлена думкою споживачів – якщо виробник розчарує своїх споживачів, вони стануть менше цінувати його товарний знак.

У той же час було б неправильним вважати, що товарні знаки не мають цінності на початку виробничого процесу. Вони можуть грати важливу роль для виробників при покупці їх сировини, так як служать короткими розпізнавальними знаками товарів, що дозволяють покупцям швидко оцінити якісний рівень матеріалу. В цьому випадку товарний знак стає ідентифікатором для цілого набору таких критеріїв, як специфікації, якісні характеристики, можливості доставки і цінові орієнтири.

Товарні знаки в промисловій сфері можуть мати велике значення в силу їх так званої «можливості гарантій».

Очевидно, що велика професійна компанія, велика рекламне агентство або відома організація, що займається дослідженням ринку, досвідчені консультанти, дизайнерські агентства і великі будівельні підрядники можуть запропонувати не тільки окремі послуги, а й цілі пакети послуг, а також здатні виконувати комплексні завдання. Тому можна сказати, що перевага купується не

тільки завдяки товарному знаку. Але в той же час товарний знак компанії дійсно може стати символом якості її послуг і залучити нових клієнтів.

3. НМА, пов'язані з обробкою даних:

- програмне забезпечення;
- програми для електронних обчислювальних машин (програми для ЕОМ);
- бази даних.

До нематеріальних активів, пов'язаних з обробкою даних, традиційно відносять комп'ютерне програмне забезпечення та електронні бази даних.

4. Контрактні НМА:

- контракти на умови краще ринкових;
- ліцензійні договори;
- договори франчайзингу.

До класу контрактних НМА в будівництві зазвичай відносять вартість, створювану широкою категорією прав, що переходять до фізичної або юридичної особи в результаті письмової угоди. Цілком зрозуміло, що дві сторони, як правило, не вступають в контрактні відносини, якщо вони не є економічно вигідними для обох сторін, однак зміни в галузі або на ринку в цілому після укладення контракту можуть надавати позитивний або негативний вплив на поточну вартість укладеного контракту. З цієї причини необхідно вміти ідентифікувати і аналізувати цінність контрактних умов на певний момент часу і розраховувати поточну вартість прав, наданих за контрактом.

Слід зазначити, що не всі контрактні НМА можна легко віднести до отримуваних, але уважне вивчення умов контракту і існуючих умов в галузі і на ринку (у зв'язку з предметом даного контракту) дозволяє визначити, чи приносить він вигоду і яка його величина. І якщо в результаті такого аналізу буде зроблено висновок, що власник контракту отримує лише невелику економічну вигоду (або взагалі ніякої), то такий контракт буде мати малу або нульову цінність.

Для того щоб НМА мали економічну цінність, вони повинні надати своєму власникові певний, вимірний обсяг прав і привілеїв. Патентування технічних рішень, реєстрація товарних знаків, оформлення правової охорони, інших результатів інтелектуальної діяльності надають їх власникам монопольне право отримувати від них доходи, продавати, здавати в оренду (ліцензування), забороняти їх використання іншими особами, застосовувати в якості засобів захисту.

Наявність власних унікальних досягнень в області створення нових конкурентоспроможних продуктів дає можливість продавати їх за вищими цінами в порівнянні з цінами конкурентів за рахунок унікальних властивостей створюваного продукту.

Так, продаж ліцензій на досягнення в області науки і техніки зможе зіграти значну роль у господарській діяльності, так як є вигідною операцією для володаря НМА.

Отже, щоб включити об'єкт НМА в господарський оборот підприємства з метою отримання прибутку, необхідно виконати ряд умов:

- потрібна наявність документального підтвердження на використання інтелектуальної власності та отримання результатів від застосування;
- має бути документальне законодавчо оформлене підтвердження право власності на об'єкт НМА чи інтелектуальної власності, що буде вигідно з точки зору отримання прибутку при зниженні витрат.

Здійснення діяльності по включенню НМА в обіг має ряд проблем, які необхідно вирішувати для успішної реалізації поставлених завдань:

- проблеми, які виникають при взаєминах зі створення об'єктів інтелектуальної власності на підприємстві;
- проблеми, що виникають при придбанні та оплаті майнових прав на власність НМА, створених поза підприємства;
- проблеми правового захисту інтелектуальної власності забезпечення безпеки;
- проблеми комерційного використання інтелектуальної власності як майно підприємства;
- фінансово-економічні проблеми їх бухгалтерського обліку;
- використання інтелектуальної власності та організації.

Висновки з проведеного дослідження.

Слід також зазначити, що світові тенденції свідчать про все зростаючий вплив НМА на вартість компаній. За останні 30 років НМА перетворилися в основний клас активів великих корпорацій. В даний час вартість компаній більше не оцінюється тільки по бухгалтерського балансу або основних засобах – ціни акцій відображають також значимість і цінність всіх НМА, включаючи об'єкти патентних прав, товарні знаки, авторські права та ін.

При оцінці НМА необхідно враховувати, що найчастіше вони мають вкрай вузьку сферу застосування, і це істотно обмежує їх можливості з генерування доходів. У зв'язку з цим, якщо деякі активи (оргтехніка, меблі та ін.) можна оцінити без будь-якого детального аналізу їх областей застосування, то для НМА це неможливо. Особливо це

актуально для активів, пов'язаних з технологіями, які становлять найбільший інтерес [4].

Інша особливість НМА полягає в тому, що вони часто створюються самою компанією, а не купуються на ринку. Однак це зовсім не означає, що їх можна легко відтворити, – велика ймовірність, що новостворений актив буде відрізнятися від старого за певними параметрами. Унікальність кожного НМА і відсутність активного ринку подібних активів значно ускладнюють підбір для них аналогів, на відміну від матеріальних активів.

Ще однією суттєвою особливістю НМА є збереження зв'язку з творцями або розробниками. При цьому одні активи можуть бути майже або повністю відокремлені від своїх творців (бренд), а інші – фактично не мають вартості без їх участі (технології знаходяться на ранніх стадіях, комерційна реалізація яких може бути досягнута тільки після доопрацювання). Безумовно, це може робити істотний вплив на вартість.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Близнец И.А. Интеллектуальная собственность как основа конкурентоспособности бизнеса (Торговопромышленная палата Р.Ф., Комитет по интел. собственности). / И.А. Близнец, Б.Б. Леонтьев, Х.А. Мамаджанов. М. : РИНФО, 2009. 100 с.
2. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал. / Э. Брукинг. СПб : Питер, 2001. 288 с.
3. Букович У. Управление знаниями: руководство к действию / У. Букович, Р. Уильямс. М. : ИнфраМ, 2002. 504 с.
4. Климов С.М. Интеллектуальные ресурсы организации / С.М. Климов. М. : Знание, 2000. 167 с.
5. Леонтьев Б.Б. Основы организации управления интеллектуальной собственностью на предприятии. / Б.Б. Леонтьев, Х.А. Мамаджанов М. : ИНИЦ «Патент», 2010. 197 с.
6. Мэггс П.Б. Интеллектуальная собственность. / П.Б. Мэггс М. : Юрист, 2000. – 400 с.
7. Рейли Р. Оценка нематериальных активов. / Р. Рейли, Р. Швайс М. : Квинто Консалтинг, 2005. 101 с.
8. Rodov I., Leliart Ph. FIMIAM: financial method of intangible assets measurement // Journal of Intellectual Capital. 2002. № 3. P. 323–336.
9. Пасенко Т.А. Правовой статус суб'єктів авторського права на твори архітектури. URL: <http://intellect21.cdu.edu.ua/?p=326>

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК АГРОПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ:
НАПРЯМИ І ПРІОРИТЕТИECONOMIC DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES
OF UKRAINE: DIRECTIONS AND PRIORITIES

УДК 338.432

Черкасова Т.І.к.е.н., професор, професор
кафедри економіки підприємств
Одеський національний
політехнічний університет**Стоянова Н.О.**студентка
Одеський національний
політехнічний університет

У статті розглянуто особливості діяльності підприємств аграрного сектору України, визначені наявні проблеми економічного розвитку та чинники впливу. Розглянута пріоритетність сільськогосподарських культур для агробізнесу. Досліджені підходи до отримання сільськогосподарської продукції з доданою вартістю. Надана характеристика банківських програм короткострокового та інвестиційного кредитування аграрних підприємств.

Ключові слова: економічний розвиток, аграрний сектор економіки, додана вартість, фінансування.

В статье рассмотрены особенности деятельности предприятий аграрного сектора Украины, определены имеющиеся проблемы экономического развития и факторы, влияющие на его уровень. Рассмотрены приоритетность сельскохозяйственных культур

для агробизнеса. Исследованы подходы к получению сельскохозяйственной продукции с добавленной стоимостью. Дана характеристика банковских программ краткосрочного и инвестиционного кредитования аграрных предприятий.

Ключевые слова: экономическое развитие, аграрный сектор экономики, добавленная стоимость, финансирование.

The article considers specific features of agrarian ukrainian enterprises activity. The article specifies existing challenges in economic development and factors, that are influencing its level. Priority of agricultural products using for business is considered. Approaches to obtaining agricultural products with added value are explored. Characteristics of bank programs for short-term and investment lending are given for agricultural enterprises.

Key words: economic development, agrarian sector of the economy, value added, financing.

Постановка проблеми. Агропромисловий комплекс є однією з найбільш важливих сфер української економіки, центральною ланкою якої є сільське господарство. Сьогодні сільське господарство розглядають не тільки як основу забезпечення населення якісними продуктами, постачальника сировини для окремих галузей переробної промисловості, складову економічної безпеки країни, але і як сектор економіки, який є основою нарощення її експортного потенціалу. Так за даними Державної служби статистики у 2016 році частка АПК у ВВП країни відповідала 12%, а частка сільськогосподарської продукції у експорті країни була на рівні 35,5%. Все це свідчить про значимість сільського господарства для забезпечення економічного зростання країни.

Однак значний потенціал цього сектору економіки потребує уваги до питань його подальшого нарощення, а головне – суттєвих зусиль щодо його ефективної реалізації. Для аграрної сфери характерним є коливання індексу сільськогосподарської продукції по роках, що свідчить про значний вплив зовнішніх чинників на результативність діяльності підприємств. Так цей індекс у 2016 р. порівняно з 2015 р. становив 109,8%, а у 2017 р. порівняно із 2016 р. становив – 96,1% [1].

Сьогодні стан української економіки характеризується значною нестійкістю, загострюється конкурентна боротьба між господарюючими суб'єктами, збільшується вплив зовнішніх чинників. Особливе значення має прагнення реалізувати модель сталого розвитку економіки країни, яка передбачає урахування екологічних наслідків діяльності окремих підприємств.

За даних обставин процес прийняття рішень вибору стратегії і тактики розвитку аграрного підприємства стає вкрай складним та відповідальним, що змушує впроваджувати в управлінську діяльність нові підходи і методи, всебічно обґрунтовувати напрями розвитку та визначати його пріоритети на окремих етапах життєвого циклу підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням економічного розвитку в сучасних умовах функціонування аграрного сектору економіки присвячені роботи багатьох учених, зокрема М.М. Дорош-Кізіма [2], Я.А. Жаліла [3], М.Ф. Кропивко, Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка [4], М.І. Пугачова [5], П.Т. Саблука [6], Шубравської О.В. та інших. В їх працях розглянуті питання необхідності створення сприятливого ринкового середовища та інвестиційного клімату, наданий аналіз проблем фінансування аграрного сектору та обґрунтована необхідність державної підтримки підприємств АПК, визначені проблеми становлення інноваційна модель розвитку аграрного сектору та вплив сучасних інституційних змін на діяльність окремих підприємств та інші. Однак, ураховуючи все вище зазначене, дослідження напрямків та пріоритетів економічного розвитку аграрних підприємств на сучасному етапі реалізації реформ у аграрному секторі економіки країни залишається актуальним.

Постановка завдання. Метою статті є характеристика особливостей, визначення напрямів та пріоритетів економічного розвитку аграрних підприємств на сучасному етапі реалізації реформ у аграрному секторі економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Економічний розвиток агропромислового сектора є одним з ключових напрямів сучасної економічної політики держави тому, що саме він є запорукою рішення економічних та соціальних проблем, основою продовольчої безпеки країни та зростання експорту. В умовах структурної перебудови вагомість вкладу в економіку саме агропромислових підприємств постійно зростає.

Продукція сільського господарства (у постійних цінах 2010 р.) постійно зростала з 151,0 млрд. грн. у 2000 році до 254,6 млрд. грн. у 2016 році. Важливим є зростання за цей же період продукції рослинництва більш ніж у 2 рази: з 92,8 млрд. грн. до 185,0 млрд. грн.

Слід відмітити, що за період реформування агропромислового сектору сільське господарство із збиткового стало не тільки прибутковим, але й вносить значний вклад у формування бюджету країни. Так у 2010 році рівень рентабельності операційної діяльності сільськогосподарських підприємств був на рівні 24,5 %, у 2015 та 2016 роках цей показник склав вже відповідно 43,0% та 32,7%. Це особливо показово на тлі загального від'ємного фінансового результату підприємств України протягом останніх трьох років. Якщо у 2010 році 30,4% аграрних підприємств одержали чистий збиток, то у 2016 році їх частка скоротилася до 11,7% [7, с. 296].

Вступ України у СОТ у 2008 році, стабільність у реалізації заходів реформи у аграрній сфері, відсутність втручання у прийняття господарських рішень окремими суб'єктами господарювання, спеціальний режим оподаткування, зростання обсягів та підтримка пріоритетності експорту сільськогосподарської продукції – все це різко підвищило інвестиційну привабливість аграрного сектору, вплинуло на рівень підприємницької активності у цієї сфері економіки. Як результат, капітальні інвестиції у цю сферу діяльності стабільно зростали (окрім 2014 року), а у 2016 році індекс капітальних інвестицій склав 149, 5% до попереднього року. Інвестиції у 2016 році були на рівні 50484 млн. грн., що відповідає 14,1% від загального рівня [7, с. 363].

Значне економічне зростання аграрного сектору України пояснюється перш за все наявністю унікального ресурсу – чорнозему та сприятливими кліматичними умовами, що на сьогодні є головною конкурентною перевагою нашої країни на світовому ринку сільгосппродукції. Однак за оцінками фахівців по рівню впровадження сучасних технологій агропромислового виробництва, використання інноваційних сортів культур (гібридів) як української, так й іноземної селекції, підвищення рівня продуктивності праці, підприємства аграрного сектору мають значні резерви. Аналіз особливостей сучасного стану сільськогосподар-

ського виробництва дозволив виявити наступні проблеми, рішення яких забезпечить подальший економічний розвиток аграрної сфери економіки..

Проблема забезпечення відновлення ґрунтів. Практика свідчить, що сьогодні українські аграрні підприємства концентруються на виробництві пшениці, ріпаку, соняшнику, сої, ячменю і кукурудзи. У таблиці 1 надана характеристика пріоритетності окремих видів сільськогосподарських культур для агробізнесу.

Аналіз даних таблиці дозволяє зробити наступні висновки:

- посівні площі під зернові та зернобобові культури в цілому суттєво не зросли, але змінилася їх структура. При постійному зменшенні площі під ячмінь, значно зросли площі під кукурудзу (у 3,31 рази) та більш ніж на 10% зросли площі під пшеницю;

- динаміка виділення посівних площ під соняшник, сою та ріпак має характер стійкого зростання. За період, що розглядається, площі під соняшником зросли майже у 2 рази, ріпаком – у 3,63 рази, а під сою – у 28,5 раз;

- динаміка виробництва самих культур свідчить про темпи зростання, які значно випереджають темпи зростання посівних площ, що може пояснюватися тільки зростанням урожайності окремих сільськогосподарських культур. Так у період, що розглядається, аграрії збільшили врожайність ріпаку з 8,5 ц/га до 25,7 ц/га [8].

З урахуванням рівня світових цін на окремі сільськогосподарські культури, рівня попиту на них, вибір пріоритетів закономірний. У 2016 – 17 маркетинговому році Україна виробила 1,2 млн. т. ріпаку, з яких експортувала 1 млн. т. За результатами цього маркетингового року Україна на третьому місці в світі за експортом ріпаку. Головним імпортером виступають країни ЄС. У 2016 – 17 маркетинговому році сума експорту до країн ЄС склала 339,4 млн. дол., що відповідає 82% від загальної суми доходу від його експорту. Але за даними ЄС в наступні 10 років очікується зменшення виробництва ріпаку на користь сої та соняшнику, тому що виробництво біопалива більше не буде в пріоритеті.

До того ж такі культури як ріпак та соняшник потребують особливого контролю за станом посівних площ. Час, який є необхідним для відновлення землі після вирощування цих культур, становить від чотирьох до шести років. За даними експертів частка "важких" культур не повинна перевищувати 12-15%, потребує постійного контролю за станом ґрунтів та виконання плану сівозміни.

На наш погляд було б доцільним включення пункту про обов'язкові сівозміни у договір оренди посівних площ за умов контролю його виконання зі сторони не тільки орендодавця, а й державних та регіональних служб. До того ж бажаним є

обов'язкове зростання строку оренди до 10 років, що змусить орендарів більш дбайливо ставитися до землі.

Низький рівень доданої вартості продукції агропідприємств. Продукція агропідприємств реалізується на зовнішніх ринках в основному як сировина. Ефективний розвиток аграрних підприємств неможливий без формування ланцюжків доданої вартості, які пов'язані з підвищенням якості сільськогосподарської продукції, забезпеченням її екологічності, глибиною переробки сировини, раціональним використанням ресурсів та зростанням енергоефективності виробництва.

Одна з найбільш перспективних тенденцій, яка спостерігається сьогодні в світі – помітне зростання ринку продуктів переробки зерна і олійних в порівнянні з сировиною (жито, кукурудза, овес, рис, сорго, соя, рапс, соняшник), на 19% і 9% відповідно. Однак квоти на постачання сільськогосподарської продукції з високою доданою вартістю, які нам визначили в ЄС, вкрай незначні та можуть бути виконані за експертними даними протягом 4-5 днів [9].

Тому, визначаючи напрями розвитку агробізнесу, необхідно урахувати як потреби інших зовнішніх ринків, так й потреби внутрішнього ринку. Найчастіше виробництво продукції з високою доданою вартістю на практиці вирішується як диференціація бізнесу, організація на підприєм-

стві нового напрямку бізнес-діяльності, пов'язаного з поглибленою переробкою сировини та підвищенням ефективності використання окремих видів ресурсів.

В експертному середовищі пропонують різні підходи до отримання сільськогосподарської продукції з доданою вартістю. Як найбільш перспективні розглядають наступні рішення:

– біогазові станції, які поряд з виробництвом електроенергії забезпечують виробництво рідких і твердих біодобрих. Така станція замикає традиційний виробничий ланцюжок агропідприємства – утилізує відходи, споживає продукцію, виробляє добрива та електроенергію;

– цукрові заводи, які сьогодні розглядають як агро-біо-енерго-хімічні комплекси. Такі комплекси можуть забезпечувати виробництво цукру, добрив (маляс), електроенергії (тому що, як правило, мають свою ТЕЦ), виробництво біоволокна та окремих компонентів, що можуть використовуватися у хімічній галузі та інше;

– використання лузги соняшника як для виробництва пелет, що забезпечує прибуток на рівні 4-5 євро на 1 тону лузги, так й для більш складних технологічних рішень: паливо для виробництва пари на технологічні потреби або для виробництва електроенергії, що дозволяє створити практично безвідходне виробництво та знизити витрати на газ, мазут або вугілля;

Таблиця 1

Характеристика пріоритетності окремих видів сільськогосподарських культур для аграрних підприємств

Рік	Культури зернові та зернобобові				Соняшник	Соя	Ріпак та кольза
	всього	у тому числі					
		пшениця	ячмінь	кукурудза			
Посівні площі, тис. га							
2000	13646,5	5619,3	3985,2	1364,4	2670,7	64,4	213,1
2010	15090,0	6451,0	4504,8	2708,6	3667,3	1032,2	864,4
2013	15681,6	6418,8	3167,2	4883,1	4019,2	1264,5	985,5
2014	14800,8	6061,2	3040,9	4691,3	4230,9	1691,1	855,8
2015	14738,4	6866,6	2825,2	4122,7	4092,6	2002,5	665,8
2016	14401,2	6200,9	2867,2	4285,5	4968,1	1717,4	441,5
2017	14623,6	6369,4	2506,9	4520,0	4953,6	1837,0	774,3
Виробництво, тис. т.							
2000	24459,0	10197,0	6871,9	3848,1	3025,7	64,4	131,8
2010	39270,9	16851,3	8484,9	11953,0	5585,6	1611,5	1394,5
2013	62285,3	21927,8	7351,9	30862,0	9445,8	2572,6	2291,9
2014	63859,3	24114,0	9046,1	28496,8	8681,7	3674,6	2149,5
2015	60125,8	26532,1	8288,4	23327,6	9549,2	3675,0	1709,3
2016	66088,0	26043,4	9435,7	28074,6	11730,1	3999,5	1123,1
2017	61916,7	26158,0	8284,9	24668,8	10596,7	3647,1	2161,1
Зростання посівних площ за період, %							
	107,2	113,3	62,9	331,3	185,8	2852,5	363,4
Зростання виробництва за період, %							
	253,1	256,5	120,6	641,1	350,2	5663,2	1639,7

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України [9]

– використання соломи для виробництва енергії. Сьогодні її вже використовують для виробництва та експорту пелет, але не використовують для опалення у промислових масштабах. Причина у відсутності на Україні технології створення гранульованої та тюкованої соломи. Потенціал цього напрямку дуже значний. Є й інші пропозиції.

Але такий підхід буде економічно доцільним, якщо виробник стане здійснювати моніторинг ринку, на якому він планує працювати, створювати попит на свою продукцію, відстежувати тенденції розвитку товарного ринку. З урахуванням обов'язкового впровадження нових технологій, таку діяльність можна охарактеризувати як інноваційну для окремого підприємства. Тобто подальший економічний розвиток агропідприємств пов'язаний з забезпеченням їх орієнтації на інноваційні рішення у різних напрямках свого бізнесу.

Невідповідність рівня якості продукції аграрних підприємств вимогам ЄС. Низький рівень конкурентоспроможності окремих підприємств. Вирішуючи завдання зростання доданої вартості, необхідно урахувати екологічні вимоги до продукції та діяльності підприємства. В ЄС від 5% до 30% собівартості продукції можуть бути результатами виконання заходів, що забезпечують реалізацію екологічних вимог до неї. Без урахування екологічних чинників продукція агропідприємств втрачає конкурентоспроможність.

Високий рівень витрат на транспортування зерна. Підраховано, що витрати українських підприємств-експортерів на транспортування зерна на 40% перевищують аналогічні витрати у Німеччині та на 30% – у США, що пов'язано з низькою ефективністю логістичних рішень та станом доріг у країні.

Державна підтримка аграрних підприємств. Проект держбюджету України на 2018 рік передбачає 7,3 млрд. грн. державної допомоги сільгоспвиробникам проти 6,3 млрд. грн. у 2017 році. В 2017 році почала виплачуватися спеціальна бюджетна дотація для аграрних підприємств. Вона була введена в кінці 2016 року і передбачає дотації пропорційно розміру сплаченого до бюджету ПДВ. Однак це не вирішує проблем галузі за умов недостатнього технічного оснащення аграрних підприємств, застарілих основних засобів та значних ставок по кредитах.

Недостатній рівень фінансування аграрних підприємств. За даними Державної служби статистики саме цей чинник більше 30% підприємств розглядають як основний, що заважає економічному розвитку як окремого підприємства, так й всього агропромислового комплексу [10]. У 2017 році аграрними підприємствами освоєно 412,8 млрд. грн.. капітальних інвестицій, що на 22,1% більше від обсягу капітальних інвестицій 2016 року. Основним джерелом фінансування

капітальних інвестицій залишилися власні кошти підприємств – 69,9% загального обсягу.

Грамотне управління фінансами аграрних підприємств є тим чинником, який на рівні з правильним вибором насіннєвого матеріалу та технологій, достатнього технічного потенціалу підприємства, забезпечує його стійке функціонування та економічний розвиток. Прагнення до розширення виробництва, валютні надходження, інвестиційна активність, надійність позичальників підвищують зацікавленість банків у кредитуванні аграрних підприємств. Сьогодні на фінансовому ринку діє декілька програм, які розроблені саме для цих позичальників [11]:

– Credit Agricole Bank пропонує кредитування оборотних коштів аграрним підприємствам-виробникам, які реалізують продукцію компаніям-партнерам французького банку;

– «Райффайзен банк Аваль» пропонує як кредит під оборотні кошти, так й послугу факторингу, що дозволяє отримати без заставне фінансування з дисконтом 10% від вартості відвантаженої продукції;

– схеми короткострокового фінансування аграріїв існують в «ОТП Банку» та «ПроКредит Банку», за якими кредитні кошти виділяються під придбання ЗЗР та насіння у визначених заздалегідь постачальників-партнерів. Є програми короткострокового кредитування й у інших банках.

З метою вирішення завдань інвестиційного кредитування банки створюють союзи з постачальниками сільгосптехніки, що дозволяє встановити більш низькі процентні ставки, впровадити спрощену процедуру оформлення кредиту. Так Credit Agricole Bank має 25 таких партнерів, «Райффайзен банк Аваль» та «Про Кредит Банк» – по 30. Часто по партнерським програмам долю ставки покриває продавець, що знижує її для підприємства-позичальника.

Окремою групою існують банківські продукти для «зеленого кредитування», підвищення рівня енергоефективності виробництва, реалізації інноваційних програм та проектів. Вони, як правило, мають більш гнучкі умови та не є масові.

Особливий інтерес визиває такий фінансовий інструмент як аграрні розписки, який є продуктом проекту IFC «Аграрні розписки в Україні». Він націлений на середній та малий бізнес, є можливістю швидко та дешево отримати необхідні кошти для забезпечення операційної діяльності. До достоїнств цього інструменту можна віднести отримання додаткового фінансування, додатковий спосіб розрахунків з постачальниками, захист від коливання цін на продукцію агропідприємств, можливість розширення бізнесу та інші.

Розглянуті напрями діяльності аграрних підприємств сьогодні є тими «контрольними точками», які дозволяють надати характеристику

сучасному рівню їх розвитку, визначити пріоритети у вирішенні стратегічних завдань підприємства по забезпеченню його конкурентоспроможності та формуванню умов подальшого економічного розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. Можна зробити висновок, що аграрний сектор економіки країни сьогодні активно розвивається, але тренд розвитку нестійкий. Аграрна політика країни повинна постійно оновлюватися, що відповідатиме проблемам та питанням, пов'язаним з активним економічним розвитком сільського господарства.

Сьогодні економічний розвиток підприємств забезпечується трьома основними чинниками: інноваційною активністю або інноваційною орієнтованістю підприємств; сформованому відповідно стратегічним завданням економічного розвитку та достатньому потенціалу підприємства та забезпеченню конкурентоспроможності підприємства. Прийняття управлінських рішень щодо забезпечення подальшого розвитку аграрного підприємства потребує не тільки урахування рівня впливу вище визначених чинників, але й моніторингу змін зовнішнього середовища підприємства.

Тільки розуміння процесів розвитку аграрної сфери, змін щодо вимог як до якості продукції, так й до екологічних результатів діяльності самого підприємства, політики держави щодо забезпечення розвитку «зеленої економіки», фінансової підтримки бізнесу, розуміння прогнозів зміни інфраструктури товарних ринків аграрної продукції та зміни попиту на окремі види продукції дозволять підприємству своєчасно та обґрунтовано вибирати напрями і пріоритети подальшого економічного розвитку, залишатися конкурентоспроможним. Розробка методичного інструментарію обґрунтування вибору напрямів та пріоритетів

розвитку підприємства стане основою подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Індекс сільськогосподарської продукції у 2017 році (попередні дані). Експрес-випуск. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Дорош-Кізім М.М., Дадак О.О., Гачек Т.С. Перспективи розвитку агропромислового комплексу України в умовах євроінтеграції. Науковий вісник ЛНУВМБТ імені С.З. Гжицького. 2017. Т. 19, № 76. С. 47–55.
3. Розвиток аграрного виробництва як передумова забезпечення продовольчої безпеки України: аналіт. доп. / [за заг. ред. Я. А. Жаліла]. К. : НІСД, 2011. 104 с.
4. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / [за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка]. К.: ННЦ ІАЕ, 2012. 218 с.
5. Пугачов М.І. Аграрний сектор економіки України в умовах інституційних змін. Економіка АПК. 2017. №5. С. 12-18.
6. Саблук П.Т. Інноваційна модель розвитку аграрного сектору економіки України та роль науки в її становленні. Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. Серія : Економіка та менеджмент. 2016. № 9. С. 34-42.
7. Статистичний щорічник України за 2016 рік / [за редакцією І. Є. Вернера] Державна служба статистики України. 2017. 558с.
8. Рослинництво України. Статистичний збірник за 2017 рік / [відповідальний за випуск О. Прокопенко]. Державна служба статистики України. 2018. 222 с.
9. Создание добавленной стоимости в агросекторе. URL: <https://msb.aval.ua/ru/news/?id=27342>
10. Очікування сільськогосподарських підприємств у I кварталі 2018 року щодо перспектив розвитку їх ділової активності. Експрес-випуск. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. Кремень В. Кредитная синергия: кто финансирует аграриев. Latifundist.com. URL: <https://latifundist.com/spetsproekt/344-kreditnaya-sinergiya-kto-finansiruet-agrariyev>

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ РЕСУРСІВ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ APPLICATION OF TECHNOLOGIES FOR THE FORMATION OF INTELLECTUAL RESOURCES AT NATIONAL AND REGIONAL LEVELS

У статті проведено аналіз стану використання інтелектуальних ресурсів у економіці Івано-Франківської області та України загалом. Акцентовано увагу на динаміці кількісних показників кадрового потенціалу науки та освіти. Досліджено та класифіковано інструменти управління формуванням і використанням інтелектуальних ресурсів. Проведено оцінку відтворення та використання інтелектуальних ресурсів в економіці України.

Ключові слова: інтелектуальні ресурси, наукові дослідження і розробки, управління формуванням і використанням інтелектуальних ресурсів, відтворення інтелектуальних ресурсів, освітній та науковий потенціал.

В статье проведен анализ использования интеллектуальных ресурсов в экономике Ивано-Франковской области и Украины в целом. Акцентировано внимание на динамике количественных показателей кадрового потенциала науки и образования. Исследованы и классифицированы инструменты управления формированием

и использованием интеллектуальных ресурсов. Проведена оценка воспроизводства и использования интеллектуальных ресурсов в экономике Украины.

Ключевые слова: интеллектуальные ресурсы, научные исследования и разработки, управления формированием и использованием интеллектуальных ресурсов, воспроизводство интеллектуальных ресурсов, образовательный и научный потенциал.

The article analyzes the state of using intellectual resources in the economy of the Ivano-Frankivsk region and Ukraine as a whole. The emphasis is placed on the dynamics of quantitative indicators of the personnel potential of science and education. The tools for managing the formation and use of intellectual resources are investigated and classified. The evaluation of reproduction and use of intellectual resources in the economy of Ukraine is conducted.

Key words: intellectual resources, scientific research and development, management of the formation and use of intellectual resources, reproduction of intellectual resources, educational and scientific potential.

УДК 331.101.262

Микитюк Н.Є.

к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту і адміністрування Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Постановка проблеми. Основною проблемою сучасного розвитку економіки України загалом та регіонів зокрема є недостатня ефективність управління формуванням і використанням інтелектуальних ресурсів. Конкурентоспроможність та якість вітчизняної продукції і послуг значною мірою залежить від знань, умінь, накопиченого досвіду, носієм яких є персонал підприємств, а також від професійного та наукового потенціалу суспільства. На структуру національної економіки та місце України в міжнародному поділі праці впливають такі характеристики інтелектуальних ресурсів, як освіченість, кваліфікація, вміння, навички, інтелект та досвід.

На думку фахівців, розвиток національної економіки в останні роки сповільнився не тільки внаслідок ведення бойових дій на Сході України, а й через недостатність заходів для її виведення зі стану рецесії. Оскільки інтелектуальні ресурси є основою зростання економіки будь-якої держави, то необхідно проводити розроблення ефективних інструментів управління формуванням і використанням інтелектуальних ресурсів на загальноукраїнському та регіональному рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблематики фор-

мування і використання інтелектуальних ресурсів зробили провідні зарубіжні та вітчизняні вчені, такі як В. Александрова, О. Амоша, Л. Антонюк, Ю. Бажал, Д. Белл, О. Білорус, В. Геєць, Б. Губський, Л. Гринів, Е. Денісон, О. Кендюхов, О. Левченко, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, С. Мочерний, І. Мойсеєнко, В. Новицький, Є. Панченко, В. Петренко, М. Портер, В. Приймак, П. Ромер, В. Семиноженко, О. Стефанишин, А. Філіпенко, Ф. Фукуяма, А. Чорний та ін. У роботах зазначених учених досліджено створення ефективних механізмів залучення інтелектуальних ресурсів, а також різні аспекти інтелектуалізації суспільства й ефективного використання інтелектуальних ресурсів.

Проте аналіз стану використання інтелектуальних ресурсів у економіці регіону та України загалом потребує глибшого дослідження: визначення інструментів управління формуванням і використанням інтелектуальних ресурсів, оцінки відтворення та використання інтелектуальних ресурсів у галузевій та регіональній економіці.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження стану відтворення та використання інтелектуальних ресурсів на загальноукраїнському та регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Інтелектуальні ресурси – це основний складник ресурсів підприємства довготривалого використання, який не має матеріально-уречевленої форми, здатний забезпечувати економічну користь протягом відносно тривалого періоду, створюється в процесі інтелектуальної діяльності, формує потенціальні можливості підприємства і є джерелом створення його стійких конкурентних переваг як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках [1, с. 84].

Рівень ефективності управління формуванням і використанням інтелектуальних ресурсів значною мірою впливає на результати діяльності підприємств, а також визначає темпи зростання економіки держави загалом. Відповідно до «Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» [2] одним із пріоритетів інноваційної діяльності є створення привабливих умов для творців інновацій.

На думку авторів Стратегії, ключовим завданням в цьому напрямі є подолання глибокого розриву, який склався між наукою України і розвинутими країнами в умовах оплати праці і вимогливості до системи формування кадрового потенціалу науки. Рівень оплати праці науковців в Україні залишається найнижчим серед європейських країн. Водночас фактично не впливає на якість формування кадрового потенціалу науки наявна система оцінки результатів діяльності науковців [2].

Стратегічною метою розвинутих країн є побудова інноваційної економіки, одним з основних ресурсів якої є кадровий потенціал науки, освіти і високотехнологічних секторів виробництва. Для науково-технічної сфери України характерні такі тенденції:

1. Кількість організацій в Україні, що здійснюють наукові дослідження і розробки, скоротилася в 2016 році порівняно з 2010-м на 25,4% і становила 972 одиниці. Щодо Івано-Франківської області, то зменшення становить 4 одиниці, або 26%. Найбільше зменшилася кількість організацій підприємницького сектору – на 40% у 2016 році порівняно з 2010-м (до 366 одиниць), тоді як державний сектор та сектор вищої освіти втратили відповідно 11,9% та 14% організацій, що виконували НДР.

2. У 2016 році частка виконавців НДР (дослідників, техніків і допоміжного персоналу) у загальній кількості зайнятого населення становила 0,60% (в 2010 році – 1,11%), у тому числі дослідників – 0,39% (в 2010 році – 0,82%). За даними Євростату, у 2014 році найвищою ця частка була у Данії (3,07% і 2,09%), Фінляндії (2,95% і 2,12%), Норвегії (2,73% і 1,90%), Нідерландах (2,18% і 1,29%) та Словенії (2,12% і 1,23%); найнижчою – у Румунії (0,48% і 0,31%), Кіпрі (0,69% і 0,50%), Туреччині (0,76% і 0,65%) та Болгарії (0,77% і 0,54%) [3, с. 33].

3. Кількість закладів, що мають аспірантуру, в 2016 році порівняно з 2010-м зменшилася на 9,2% і становила 481 одиницю. Водночас у 2016 році

зменшується кількість аспірантів на 25,1%, кількість випущених з аспірантури осіб на 19,1% та кількість захищених дисертаційних робіт на 12,6% порівняно з 2010 роком. На Прикарпатті ситуація така: кількість закладів, що мають аспірантуру, в 2016 році порівняно з 2010-м зросла на 1, або 25%, проте кількість аспірантів зменшилася на 18,2% (до 505 осіб).

4. Кількість закладів, що мають докторантуру, в 2016 році порівняно з 2010-м зросла на 7,2% і становила 282 одиниці. У 2016 році зростає кількість докторантів на 14,8%, кількість випущених з докторантури осіб на 20% та кількість захищених дисертаційних робіт на 15,9% порівняно з 2010 роком. В Івано-Франківській області в 2016 році кількість закладів, що мають докторантуру, подвоїлася порівняно з 2010 роком і становила 4 одиниці, кількість докторантів за цей же період зросла з 20 до 35 осіб.

5. У 2016 році надійшло 4095 заявок на винаходи (на 22,9% менше, ніж у 2010 році), у тому числі 2233 – від національних заявників (на 12,6% менше порівняно з 2010 роком). Частка заявок від іноземних заявників дещо зменшилася і становила 45,5% у загальній кількості заявок (проти 51,9% у 2010 р.). У 2016 році подано 2302 заявки на промислові зразки. Активність у поданні заявок зросла на 36,5% порівняно з 2010 роком, переважно за рахунок зростання активності національних заявників. У 2016 році до Державних реєстрів України внесено 2813 патентів на винаходи (на 27,4% менше, ніж у 2010 році), 1277 з яких – на ім'я національних заявників (на 37,2% менше, ніж у 2010 році), 9044 – на корисні моделі (на 3,8% менше за показник 2010 року), 2469 – на промислові зразки (на 72,5% більше, ніж у 2010 році). Загальна кількість зареєстрованих свідоцтв на знаки для товарів та послуг за національною процедурою становила 13 618 (на 18,4% менше, ніж у 2010 році), з них 11 007 – на ім'я національних заявників (на 15,7% менше за показник 2010 року). Що стосується регіональної активності у сфері охорони промислової власності, то частка заявок на винаходи в Івано-Франківській області в 2016 році становить всього 2,15% від загальноукраїнського показника, проте вона зросла порівняно з 2010 роком на 0,66%. Частка виданих патентів на винаходи в області становить 1,48% в 2016 році, що на 0,67% менше, ніж у 2010 році. Частка заявок на корисні моделі в 2016 році зменшилася порівняно з 2010 роком на 0,24% і становила 1,13%.

З викладеного вище матеріалу бачимо, що практично за всіма показниками спостерігаються тенденції до зменшення активності у науково-технічній сфері.

Варто також додати, що за роки незалежності Україна втратила близько третини свого наукового потенціалу і продовжує його втрачати. Протягом 1991–1995 рр. Україну залишили 313 докторів наук. З 1996 по 2014 роки з України на постійне місце про-

живання за кордон виїхав 1781 науковець, серед яких 1436 кандидатів і 345 докторів наук [4, с. 17].

Рівень «відпливу інтелекту» з України – один з найбільших у світі. З України їдуть найбільш перспективні молоді вчені; серед тих, хто виїхав за кордон на постійне місце проживання впродовж останніх 5 років, переважали фахівці з біології, фізики, математики – саме ті, від кого багато в чому залежить інноваційний розвиток. Причинами такого стану речей є: недофінансування науки, низька заробітна плата, неможливість виконання досліджень на високому науковому рівні через низький рівень матеріально-технічної бази, незатребуваність, відсутність перспектив кар'єрного зростання, відсутність власного житла [5].

У 2016 році загальний обсяг витрат на виконання наукових досліджень і розробок власними силами організацій становив 11 530,7 млн. грн., у тому числі витрати на оплату праці – 5751,0 млн. грн., інші поточні витрати – 5203,7 млн. грн., капітальні витрати – 576,0 млн. грн., з них витрати на придбання устаткування – 487,6 млн. грн. Питома вага витрат на виконання НДР у ВВП становила 0,48%, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 0,16% [3, с. 56]. Водночас, відповідно до ч. 2 статті 48 Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» [6], держава повинна забезпечувати бюджетне фінансування наукової і науково-технічної діяльності у розмірі не менше 1,7% валового внутрішнього продукту України.

Для прикладу, частка обсягу витрат на НДР у ВВП країн ЄС в 2015 році в середньому становила 2,03%. Більшою за середню частка витрат на дослідження та розробки була у Швеції – 3,26%, Австрії – 3,07%, Данії – 3,03%, Фінляндії – 2,90%, Німеччині – 2,87%, Бельгії – 2,45%, Франції – 2,23%; меншою – у Кіпрі, Румунії, Латвії та Мальті (від 0,46% до 0,77%) [3, с. 56].

Система знань є основою розвитку економіки будь-якої країни. За рахунок побудови і розвитку соціальної системи навколо процесів виробництва, використання наукових знань з метою формування соціальної дійсності, економічних, політичних, психологічних структур та способу життя окремого індивіда сучасні держави перетворюються в «суспільства знань».

Незважаючи на постійний відтік наукових співробітників за кордон протягом усіх років незалежності, Україна все ще не втратила систему вищої освіти, ядром якої є класичні університети та їх наукові школи. Однак цій системі притаманна низка загроз:

- загроза втрати спадковості поколінь висококваліфікованих фахівців у виробничому секторі, унеможливлення реалізації стратегії інноваційного розвитку країни, збільшення кількості вступників до вищої школи приводить до структурного дисбалансу за напрямками підготовки фахівців з вищою освітою. Природничо-наукові та інженерно-технічні галузі знань сьогодні не належать до престижних спеціаль-

ностей, наслідком чого є катастрофічне зниження конкурсу на природничі спеціальності;

- «відтік мізків, що формуються». Значна кількість кращих студентів, які вибороли на конкурсній основі різноманітні гранти на закордонне навчання, не поспішають пов'язувати своє професійне майбутнє з Україною. У майбутньому це становить загрозу неспроможності відтворення стратегічного інтелектуального ресурсу України;

- негативним також є те, що після отримання наукового ступеня науковими дослідженнями займаються лише один із чотирьох нових кандидатів наук та половина нових докторів наук [7, с. 585].

На думку Л.І. Бурдонос, Україна зберегла потужний потенціал матеріалознавчої науки, зокрема в таких напрямках світового значення, як:

- управління процесами структуроутворення, формування властивостей конструкційних та інструментальних матеріалів, їх зварювання, в тому числі з використанням висококонцентрованих джерел енергії та електромагнітного впливу (електронно- та іонно-променеві технології, лазерні технології тощо);
- розроблення технологій виробництва (функціональних матеріалів для електроніки, лазерної та діагностичної техніки;

- створення новітніх композиційних матеріалів та вивчення механічних властивостей, побудованих на їх основі, складних конструкцій і систем;

- розроблення технологій виробництва синтетичних алмазів та інших надтвердих матеріалів, а також інструменту на їх основі [8, с. 87].

Освіта відіграє важливу роль для потреб інноваційного розвитку країни. Вона є одним зі складників інноваційної економіки поряд із наукою та виробництвом. Тому освітній потенціал виступає як джерело поповнення науки кадрами і як головний фактор отримання майбутніми працівниками сучасних знань, необхідних для забезпечення розвитку суспільства на основі використання передових досягнень науки, технологій, інновацій.

З метою розвитку системи освіти доцільно глибше поєднувати її з наукою. Цього можна досягнути за допомогою заходів, наведених на рис. 1.

Для управління формуванням і використанням інтелектуальних ресурсів використовують формальні та неформальні інструменти.

На думку Є. Балашова, формальні інструменти, до яких віднесено системи штучного інтелекту, автоматизовані системи прийняття рішень, системи підтримки прийняття рішень та системи підтримки роботи з клієнтами, є основою організаційного капіталу; формують явні формалізовані знання, що належать компанії; більш ефективні для навчання персоналу вирішувати типові завдання [10, с. 68].

Формальні інструменти ефективні за необхідності приймати управлінські рішення в компаніях інноваційної, фінансової та консалтингової сфер

діяльності, де потрібне врахування великої кількості швидко мінливих зовнішніх умов.

Неформальні інструменти (підвищення кваліфікації, міжфункціональні і внутрішньокорпоративні проектні команди) впливають на людський капітал; використовуються для управління неявними знаннями співробітників; більш ефективні для навчання персоналу у вирішенні нетипових проблем і прогнозуванні рішень в умовах невизначеності і ризику [10, с. 69].

Серед інших інструментів управління інтелектуальними ресурсами виділяють:

- міжфункціональне корпоративне навчання;
- експертні директорії;
- наставництво;
- матеріальні та нематеріальні заохочення обміну знаннями;
- політику науково-технічного розвитку організації, яка дає змогу визначити умови і напрям розвитку наукової бази інтелектуальних ресурсів, планувати перетворення властивостей ресурсів, умов їх обігу;
- організаційну структуру і структуру управління, що забезпечують оптимальне поєднання

матеріальних, фінансових, трудових та інтелектуальних ресурсів, формування цілісної системи чинників інтелектуальних ресурсів.

Новим ефективним інструментом формування і використання інтелектуальних ресурсів може виступати краудсорсинг, тобто передача певних виробничих функцій невизначеному колу осіб на підставі публічної оферти без укладання трудового договору. Порівняно з аутсорсингом, де певні функції компанії виконуються сторонньою організацією на підставі угоди, в краудсорсингу платити ні за що не потрібно (або виплачуються мінімальні суми). Усю необхідну роботу виконують неоплачувані або малооплачувані фахівці-аматори, які витрачають свій вільний час на створення контенту, розв'язання проблем або навіть на проведення досліджень та розробок. Краудсорсинг виник з розрахунку на передбачуване бажання споживачів безкоштовно або за невелику ціну поділитися своїми ідеями з компанією винятково через бажання побачити ці ідеї втіленими у виробництві [11, с. 148].

Інтелектуальні ресурси завжди є в наявності, а за змістом і наповненням постійно змінюються за рахунок процесу відтворення, який має циклічний

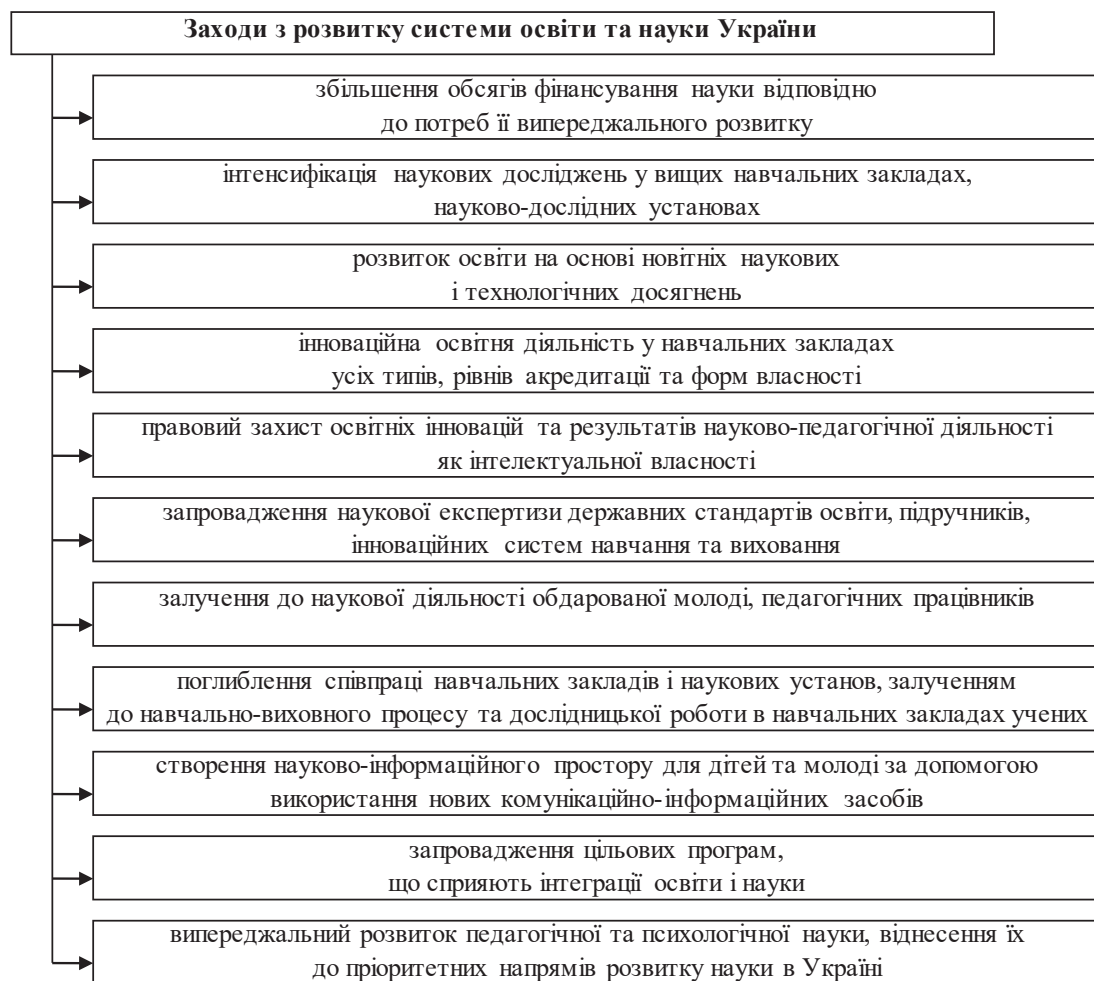


Рис. 1. Заходи з розвитку системи освіти України (розроблено на основі [9])

характер, супроводжується наявним інтелектуальним баластом і невикористаними інтелектуальними ресурсами.

Процес відтворення інтелектуальних ресурсів складається з семи етапів: формування (засвоєння нових знань, умінь, навичок, що можуть бути представлені як винаходи, відкриття, теорії, концепції, ідеї тощо); підготовка до використання (нормативно-правове закріплення результатів інтелектуальної діяльності, стандартизація, сертифікація, патентування і т. ін.); розподіл і створення резерву (визначення сфери застосування, розрахунок майбутньої ефективності); забезпечення відповідних умов; використання (активне застосування інтелектуальних здобутків у процесах суспільного розвитку); вироблення нового знання; формування (початок нового циклу відтворення) [12, с. 109].

В Україні проводяться вартісні наукові розробки: створюються науково-технологічні центри, технопарки, наукові парки і дослідницькі університети, центри комерціалізації технологій та інновацій [2]. Проте вони не впроваджені у масове виробництво, тобто не мають реального використання інтелектуальні ресурси підприємницьких структур.

Належне використання інтелектуальних ресурсів суспільства може бути гарантованим тільки через забезпечення належного рівня управління цим процесом. Використання інтелектуальних ресурсів у будь-якій соціально-економічній системі внаслідок незадовільного управління ними неминує зумовити появу некомпетентних, необґрунтованих рішень із використання суспільством доступних ресурсів природи, реалізація яких порушуватиме «гармонійність», «ефективність», «продуктивність» [13, с. 294].

Висновки з проведеного дослідження. Для зменшення масштабів інтелектуальної міграції державі необхідно збільшувати фінансування наукових та науково-дослідних робіт, забезпечити високу заробітну плату для науковців, створити сприятливі умови праці, підвищити рівень соціальної захищеності працівників наукової сфери, сприяти міжнародному співробітництву тощо. Для збільшення інтелектуальних ресурсів необхідно розробити комплексну програму заходів, спрямовану на розвиток інтелектуальних ресурсів і створення передумов для їх ефективного використання. Ринкові механізми формування інтелектуальних ресурсів і їх ефективного використання в національній економіці трансформуються під впливом сучасного рівня розвитку світової технологічної революції та загостреною конкурентною боротьбою, утворюючи нові інструменти і технології управління. Тільки інтелектуально багата держава може гарантувати високий рівень життя народу і процвітання суспільства навіть за відсутності енергоносіїв, корисних копалин, джерел, що

вимагає відповідної активної державної політики і державного регулювання ефективного відтворення інтелектуальних ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Швиданенко Г.О. Інтелектуальні ресурси: визначення та систематизація/ Г.О. Швиданенко // Економіка підприємства: теорія та практика: зб. матеріалів IV Міжнар. наук.-практ. конф., 12 жовт. 2012 р. / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана"; [редкол.: Г. О. Швиданенко (відп. за вип.) та ін.]. К. : КНЕУ, 2012. – С. 83–85.
2. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. URL: <http://kno.rada.gov.ua/uploads/documents/36382.pdf>.
3. Наукова та інноваційна діяльність України, 2016 рік. Статистичний збірник / ред. О.О. Кармазіна. К.: Державна служба статистики України, 2017. 140 с.
4. Полковниченко С. «Відплив умів» з України як загроза національній безпеці / С. Полковниченко, В. Курочка // Проблеми і перспективи економіки та управління. 2016. № 4 (8). С. 16–22.
5. Лозовий В.С. Проблема підготовки наукових кадрів для інноваційної сфери в Україні / В.С. Лозовий. URL: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/nauka_kadru-e5da6.pdf.
6. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» / Відомості Верховної Ради (ВВР), 2016. № 3. С. 25.
7. Луцик М.В. Інтелектуальні ресурси як основа конкурентоспроможності національних економік / М.В. Луцик // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Проблеми інтеграції України у світовий фінансовий простір (збірник наукових праць) / Інститут регіональних досліджень НАН України. Львів, 2013. Вип. I (99). С. 581–588.
8. Бурдонос Л.І. Фінансове забезпечення університетської науки в Україні: дис. роб. канд. ек. наук: 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Бурдонос Л.І. // Переяслав-Хмельницький, 2012. 240 с.
9. Указ Президента України «Про Національну доктрину розвитку освіти» від 17.04.2002, №347/2002. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/347/2002/conv>.
10. Балашов Е.Л. Управление интеллектуальным капиталом организации (на примере консалтинговой компании): дис. на соискание уч. степени канд. эк. наук : 08.00.05 // Е.Л. Балашов. М., 2009. 153 с.
11. Хау Дж. Краудсорсинг: Коллективный разум как инструмент развития бизнеса / Дж. Хау; Пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2012. 288 с.
12. Кіреєва О. Б. Сутність та значення інтелектуальних ресурсів у розвитку суспільства / О. Б. Кіреєва // Актуальні проблеми державного управління : зб. наук. пр. / редкол. : С. М. Серьогін (гол. ред.) та ін. Д. : ДФ УАДУ, 2001. Вип. 1. С. 107–114.
13. Петренко В.П. Управління процесами інтелектокористування в соціально-економічних системах : наукова монографія / В.П. Петренко. Івано-Франківськ : Нова зоря, 2006. 352 с.

ЯКІСТЬ ДОВКІЛЛЯ У СИСТЕМІ ЧИННИКІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА
ТУРИСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУTHE QUALITY OF THE ENVIRONMENT AS A FACTOR IN THE EXTERNAL
ENVIRONMENT OF THE TOURIST POTENTIAL OF THE BLACK SEA REGION

У статті з'ясовано компоненти, елементи та чинники зовнішнього середовища туристичного потенціалу території. Доведено необхідність стимулювання заходів з охорони довкілля. Визначено показники оцінювання елементів зовнішнього середовища туристичного потенціалу території. Апробовано методику оцінювання якості довкілля як чинника зовнішнього середовища туристичного потенціалу на прикладі Причорноморського регіону України.

Ключові слова: туристичний потенціал, зовнішнє середовище, якість довкілля, Причорноморський регіон.

В статье выяснены компоненты, элементы и факторы внешней среды туристического потенциала территории. Доказана необходимость стимулирования мероприятий по охране окружающей среды. Определены показатели оценивания элементов внешней

среды туристического потенциала территории. Апробирована методика оценивания качества окружающей среды как фактора внешней среды туристического потенциала на примере Причерноморского региона Украины.

Ключевые слова: туристический потенциал, внешняя среда, качество окружающей среды, Причерноморский регион.

This article explains the components, elements and environmental factors of the territory's tourism potential. The necessity to stimulate environmental protection measures is proved. Indicators of the evaluation of environmental elements relating to the tourist potential of the territory are determined. The methodology of environmental quality assessment as a factor on the tourism potential is tested on the example of the Black Sea region of Ukraine.

Key words: tourist potential; environment, quality of the environment, Black Sea region.

УДК 338.48

Музиченко-Козловська О.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
підприємства та інвестицій
Національний університет
«Львівська політехніка»

Постановка проблеми. Розвиток туризму у сучасних умовах потребує якісних природних та сприятливих кліматичних умов. Природні кліматичні умови впливають, формуючи якість навколишнього природного середовища, – прямо чи опосередковано, – на туристичну діяльність дестинації.

Освоєння туристичного потенціалу регіону залежить від стану навколишнього природного середовища, тому необхідно стимулювати заходи зі збереження та охорони природних туристичних ресурсів та природних умов території. Збереження природного навколишнього середовища зумовлено потребами туризму.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам, які виникають під час дослідження впливу факторів туристичної діяльності чи туристичного потенціалу та його складників, присвячені численні праці вчених та практиків. Зокрема, В.В. Шмагіна [1] розробила комплексну оцінку чинників природно-ресурсного потенціалу рекреаційно-туристичного комплексу; В. Полюга [2] удосконалив систему статистичних показників оцінювання туристично-рекреаційної галузі; С.Ю. Цьохла [3] удосконалила класифікацію факторів впливу на розвиток туризму; А. Abdulla, М. Sumen [4] розробили методологію оцінювання туристичного потенціалу на основі попиту і пропозиції; у монографії Т.І. Ткаченко [5] досліджено систему індикаторів розвитку туризму. Однак систематизація факторів зовнішнього середовища функціонування та розвитку туристичної галузі потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. Мета статті – визначити компоненти та чинники зовнішнього середовища формування туристичного потенціалу регіону (дестинації), сформувати систему зовнішнього середовища освоєння туристичного потенціалу. Довести необхідність стимулювання заходів з охорони довкілля. Визначити показники оцінювання елементів зовнішнього середовища туристичного потенціалу території. Оцінити якість довкілля Причорноморського регіону як одного з чинників зовнішнього середовища туристичного потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Туристична індустрія – широкомасштабна галузь господарства, що у своїй діяльності охоплює прямо чи опосередковано до 50 видів економічної діяльності, у тому числі транспорт, будівництво, торгівлю, громадське харчування, сільське господарство, житлово-комунальне господарство, культуру, мистецтво, спорт тощо.

Розвиток туризму має регіональний характер, адже зумовлений наявними у регіоні (дестинації, тобто місці, яке приваблює туристів, куди вони спрямовують свої подорожі) туристичними ресурсами, інфраструктурою, якісним екологічним станом території, розвиненою економікою, фінансовими можливостями та загальним іміджем країни.

Для ефективного управління туристичною діяльністю у регіоні необхідно проаналізувати стан ринку туристичних послуг в його межах. Завдання такого аналізу – визначення туристичного потенціалу та показників, що дають можливість оцінити його спроможність задовольняти наявний та про-

гнозований попит на туристичні послуги, а також створення умов для стабільного підвищення туристичної привабливості території.

Адже для прийняття економічно обґрунтованих, ефективних рішень під час реалізації регіональної туристичної політики необхідно як слід проаналізувати дані, якими оперують органи державної влади на місцях, і, базуючись на них, визначити недоліки управління туристичною галуззю регіону та вибрати найкращі варіанти для регулювання цього процесу.

Визначимо середовище формування та освоєння туристичного потенціалу території.

Перелік елементів, що входять до тієї чи іншої компоненти, які утворюють систему забезпечення формування туристичного потенціалу території, наведено в табл. 1 [6].

Таблиця 1

Склад компонент туристичного потенціалу території [6]

Компоненти		Елементи
Система забезпечення	Базові складники	Природні туристичні ресурси
		Туристичні ресурси антропогенного походження: історико-архітектурні пам'ятки, культурні та релігійні цінності тощо
		Матеріально-технічна база: туристична інфраструктура, інвестиційне забезпечення галузі тощо
	Додаткові складники	Трудові ресурси
		Маркетинговий супровід: цінова політика, інформаційне забезпечення тощо

Очевидно, що кожна з наведених в табл. 1 компонент відображає чинники, які впливають на формування туристичного потенціалу території, умови забезпечення потреб потенційних туристів тощо. Аналізування та оцінювання кожного складника дасть змогу перейти до переліку показників нижчого рівня, які переважно подані системою статистичних показників (за відсутності статистичних даних деякі показники нижчого рівня можуть бути оцінені експертами в балах). Але є багато таких чинників, які, справляючи значний вплив на освоєння туристичного потенціалу в місцевості, є основою діяльності туристичних підприємств, проте кількісні показники для їхнього оцінювання у статистичних збірниках не відображені.

Основою формування туристичного потенціалу дестинації є природні та антропогенні туристичні ресурси. Отримання соціально-економічного ефекту від його освоєння в межах регіону можливе лише після здійснення заходів із благоустрою території, розвитку матеріально-технічної бази туризму, забезпечення трудовими ресурсами високої кваліфікації, формування ефективної системи маркетингу тощо (див. табл. 1).

Як свідчать статистичні дані розвитку туризму у світі, найпривабливішими для туристів є дестинації з високим загальним іміджем країни перебування, економічною та політичною стабільністю. Прикладом може слугувати розвиток туристичної індустрії в країнах, які входять до «великої сімки». У 2016 році найпопулярнішими серед іноземних туристів за кількістю відвідувань та доходами від їхнього перебування в цих країнах були: Франція – 82,6 млн. осіб; дохід 43 млрд. дол. США; США – 75,6 млн. осіб; доходи – 206 млрд. дол. США; Іспанія – 75,6 млн. осіб та 60 млрд. дол. США доходу; Китай – 59,3 млн. осіб, доходи – 44 млрд. дол. США; Італія – 52,4 млн. осіб, 40 млрд. дол. США доходу; Великобританія – 35,8 млн. туристів, 40 млрд. дол. США доходу; Німеччина – 35,6 млн. туристів, 37 млрд. дол. США доходу [7].

Однак систему забезпечення туристичного потенціалу території формують не лише його окремі складові, але й чинники зовнішнього середовища. Склад компонент та елементів зовнішнього середовища туристичного потенціалу території наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Склад компонент та елементів зовнішнього середовища туристичного потенціалу території

Компоненти		Елементи
Середовище забезпечення	Зовнішній вплив	зовнішня інфраструктура: геополітичне розташування регіону; стан доріг та транспорту; забезпеченість аеропортами, вокзалами, закладами культури, розваг, комунікаціями, туристично-інформаційними центрами тощо
		якість довкілля
		загальний імідж регіону: економічна привабливість, підтримка держави, політична стабільність, рівень злочинності тощо
		система управління туристичною діяльністю: наявність туристичних агентів та туристичних операторів; органів влади на місцях; асоціацій та об'єднань туристичних підприємств (наприклад, кластерів)

Збільшення соціально-економічного ефекту від освоєння туристичного потенціалу в межах регіону можна досягти, якщо здійснювати заходи щодо стимулювання чинників зовнішнього середовища, наприклад, стимулюючи заходи з охорони навколишнього природного довкілля та раціонального використання природних ресурсів.

Опосередкована вартісна оцінка природного блага виявляється шляхом формування попиту на товари та послуги, завдяки яким мають цінність певні природні умови. Так, для підвищення попиту на певні кліматичні умови (наприклад, морське повітря чи теплий клімат) необхідна розвинена

інфраструктура, яка забезпечить нормальні умови життєдіяльності (готелі, ресторани, об'єкти обслуговування та розваг тощо).

Висока якість довкілля, окрім додаткового прибутку, приносить додатковий ефект туристичній організації внаслідок уникнення втрат, які виникають у разі погіршення здоров'я її працівників через забруднення довкілля, а саме: недовиробництво чистого продукту в результаті невиходу на роботу; витрати для виплати допомоги, пов'язаної з тимчасовою непрацездатністю; витрати на медичне обслуговування; а також недоотримання прибутку від зменшення притоку туристів на забруднені території.

Базуючись на навіній практиці статистичної звітності, вибираємо показники, які характеризують елементи компонент зовнішнього середовища туристичного потенціалу території.

Показниками оцінювання елементів компоненти «зовнішня інфраструктура» можуть бути:

- щільність доріг із твердим покриттям, км/1000 км² території;
- кількість аеропортів та вокзалів;
- кількість закладів культури та розваг на душу населення;
- кількість туристично-інформаційних центрів тощо.

Для елемента «якість довкілля»:

- показники навантаження, які характеризують розмір антропогенного, техногенного та природного навантаження на компоненти довкілля (видобування природних ресурсів; аварійне забруднення довкілля; викиди шкідливих речовин в атмосферу; утилізація промислових токсичних відходів тощо);
- показники стану довкілля, що характеризують кількісні та якісні зміни навколишнього природного середовища, а також стану здоров'я населення;
- показники реагування суспільства на зміну навколишнього природного середовища (показники відновлення ґрунту, лісовідновлення, витрати на охорону довкілля тощо).

Показники оцінювання для компоненти «загальний імідж регіону»:

- кількість підприємств-суб'єктів підприємництва;
- кількість економічно активного населення;
- доходи на душу населення;
- кількість скоєних злочинів тощо.

Показники, які характеризують систему управління туристичною діяльністю в регіоні:

- кількість зареєстрованих у регіоні туристичних агентів та туристичних операторів;
- наявність представництв органів влади на місцях;
- наявність представників асоціацій та об'єднань туристичних підприємств (наприклад, туристичних кластерів) тощо.

Усі ці показники є самостійними, і лише сукупний їх аналіз дає змогу оцінити доцільність освоєння туристичного потенціалу території.

Апробуємо методику оцінювання якості довкілля як чинника зовнішнього середовища туристичного потенціалу на прикладі Причорноморського регіону України [8, с. 78].

На першому етапі оцінювання якості довкілля визначаємо найпривабливіший регіон за рівнем стану навколишнього природного середовища шляхом визначення нормалізованих показників за кожним з вибраних показників, на другому етапі – інтегральний ранговий показник можливості освоєння туристичного потенціалу.

Для того щоб методика оцінювання якості довкілля була простою у використанні та могла бути придатною для практичного застосування, запропоновано систему показників стану навколишнього природного середовища, що використовують у Державній службі статистики України.

Основними показниками, які характеризують якість довкілля, є:

- 1) показник якості води:
 - і кількість скинутих нормативно-очищених вод;
- 2) показник якості атмосферного повітря:
 - обсяги викидів забруднюючих речовин, тис. т;
- 3) кількість утворених відходів, (з них утилізовано) тис. т;
- 4) витрати на охорону природного навколишнього середовища:
 - інвестиції в основний капітал на охорону довкілля та раціональне використання природних ресурсів;
 - поточні витрати на охорону та раціональне використання природних ресурсів.

Обґрунтуємо доцільність включення вище перелічених показників у запропоновану модель оцінювання якості довкілля.

Показники «кількість скинутих нормативно-очищених вод» та «кількість викидів шкідливих речовин в атмосферне повітря» безпосередньо відображають стан водних ресурсів та атмосферного повітря, оскільки забруднення з атмосфери зрештою потрапить у гідросферу.

Показники «інвестиції в основний капітал на охорону довкілля та раціональне використання природних ресурсів» та «поточні витрати на охорону та раціональне використання природних ресурсів» можна використовувати для оцінки якості довкілля лише в комплексі з іншими показниками, тобто тільки для розрахунку інтегрального показника якості навколишнього природного середовища. Лише у поєднанні з показником якості води чи якості атмосферного повітря можна визначити, чи незначні інвестиції в основний капітал на охорону довкілля свідчать про його високу якість. Наприклад, якщо у певному регіоні невеликі

Таблиця 3

Фактичні показники екологічного стану Причорноморського регіону України за 2016 р.

Райони	Утворено відходів, (з них утилізовано) тис. т	Обсяги викидів забруднюючих речовин, тис. т	Капітальні інвестиції на охорону та раціональне використання природних ресурсів, тис. грн.	Поточні витрати на охорону та раціональне використання природних ресурсів, тис. грн.
Всього по Причорноморському району (середнє значення на одну область Причорноморського району), у т. ч. за областями:	63722,8 (21240,93)	50,0 (16,67)	142531,3 (47510,43)	1952553,3 (650851,1)
1. Одеська	11 621,8 (10,3)	26,4	17 530,9	519 714,8
2. Миколаївська	50 926,0 (81,0)	13,9	122 722,4	1 358 819,7
3. Херсонська	1 175,0 (23,5)	9,7	2 278,0	74 018,8

Розраховано за статистичними даними Головних управлінь статистики [10; 11; 12]

витрати на охорону довкілля і низький показник викидів в атмосферне повітря – це може свідчити про високу якість довкілля.

Для оцінювання рівня якості довкілля розглянемо Причорноморський регіон України. З метою формування моделі такої оцінки слід визначити значення показників, якими оцінюють чинники вихідної ознаки – можливості освоєння туристичного потенціалу території. Для цього доцільно використати статистичні дані Одеської, Миколаївської та Херсонської областей, які входять до Причорноморського економічного району.

Але статистичні показники, за якими будемо здійснювати оцінювання кожного чинника інтегрального показника, подані різновимірними даними. Щоб їх можна було використовувати в одній моделі, пропонуємо перевести кожен фактичний показник у нормалізований, який буде відносною безрозмірною величиною і нівелюватиме різницю в одиницях вимірювання.

Також важливо відзначити, що серед чинників, які характеризують якість довкілля, є такі, зростання значень яких її підвищують, і такі, зростання значень яких негативно впливає на екологічний стан регіону.

Для оцінювання можливості освоєння туристичного потенціалу Причорноморського регіону необхідно визначити найпривабливішу область, яку приймемо за еталонну. Найпривабливішою областю будемо вважати таку, де наявна найбільша кількість максимальних (чи мінімальних для дестабілізуючих чинників) значень кожного окремого показника. Оцінювання інших областей будемо здійснювати у порівнянні з еталонним. Так визначимо нормалізований показник кожної області Причорноморського регіону, враховуючи вплив кожного чинника.

Для чинників, кількісне зростання яких позитивно впливає на якість довкілля регіону, нормалізований (відносний) показник чинника, який формує рівень освоєння туристичного потенціалу території, будемо визначати за формулою [8]:

$$k_{ij}^N = \frac{p_{i\max}}{p_{ij}}, \quad (1)$$

де k_{ij}^N – i -й нормалізований показник j -го регіону;
 p_{ij} – i -й показник (фактичний) j -го регіону;
 $p_{i\max}$ – максимальний (еталонний) i -й показник.

Для чинників, кількісне зростання яких негативно впливає на якість довкілля регіону, нормалізований (відносний) показник фактора, який формує рівень освоєння туристичного потенціалу території, будемо визначати за формулою [8]:

$$k_{ij}^N = \frac{p_{i\min}}{p_{ij}}, \quad (2)$$

де $p_{i\min}$ – мінімальний (еталонний) i -й показник.

За комплексом показників інтегральний показник будемо визначати як середнє арифметичне від нормалізованих показників для кожної області зокрема [8]:

$$I_{Ecmj} = \frac{\sum_{i=1}^n k_{ij}^N}{n}, \quad (3)$$

де I_{Ecmj} – інтегральний показник екологічного стану регіону j -го регіону;

n – кількість аналізованих показників екологічного стану регіону.

За результатами розрахунків інтегральних показників визначимо найпривабливіший регіон щодо якісного довкілля – таким будемо вважати такий, де максимальний за значенням узагальнюючий показник.

Перш ніж розраховувати нормалізовані показники, визначимо фактичні показники екологічного стану Причорноморського регіону України (табл. 3).

До складу Причорноморського регіону України, як вважають більшість учених, які досліджувати проблему економічного районування України [9], включимо Одеську, Миколаївську та Херсонську області України.

Результати розрахунків нормалізованих показників та інтегрального показника екологічного стану областей Причорноморського регіону занесемо у табл. 4.

Нормалізовані показники та інтегральний показник екологічного стану
Причорноморського регіону України за 2016 р.

Регіони	Дестабілізуючі відносні показники		Стимулюючі відносні показники		Інтегральний відносний показник якості довкілля
	Утворено відходів, (з них утилізовано), тис. т	Обсяги викидів забруднюючих речовин, тис. т	Капітальні інвестиції на охорону та раціональне використання природних ресурсів, тис. грн.	Поточні витрати на охорону та раціональне використання природних ресурсів, тис. грн.	
В середньому по Причорноморському району, у т. ч. за областями:	0,37	0,69	20,62	21,97	10,91
1. Одеська	0,1	0,37	7,0	2,61	2,52
2. Миколаївська	0,02	0,7	1,0	1,0	0,68
3. Херсонська	1,0	1,0	53,87	18,36	18,56

Значення інтегральних показників рівня якості довкілля Причорноморського регіону засвідчують (див. табл. 4) особливо несприятливу екологічну ситуацію в Миколаївській обл. (інтегральний показник 0,68).

Найпривабливішою областю щодо якості довкілля є Херсонська, інтегральний показник якої (18,59) у декілька разів більший, ніж у середньому у Чорноморському регіоні.

Висока якість довкілля для цих територій є конкурентною перевагою, яку необхідно використовувати для освоєння туристичного потенціалу. Проте ці результати, отримані на базі наявних статистичних даних, не відображають специфічних екологічних проблем, що стоять перед регіоном. Найважливішими з них є: нераціональне використання природного ресурсного потенціалу, недостатня підтримка органами влади процесів збереження якісного довкілля, недостатнє фінансування заходів з охорони довкілля, проблема утилізації відходів.

Висновки з проведеного дослідження. Для економічного оцінювання якості довкілля як чинника формування зовнішнього середовища туристичного потенціалу території доцільно використовувати інтегральний показник. Правильно підібравши систему показників для такої оцінки, можна охарактеризувати якість довкілля загалом з урахуванням взаємозв'язку та взаємозалежності її складників. Скориставшись наведеною методикою, можна визначити найпривабливіший регіон щодо якості довкілля.

Водночас аналіз сучасного стану довкілля у Причорноморському регіоні України засвідчив необхідність прийняття відповідних заходів для його покращення. Основними проблемами, що потребують невідкладних заходів, є встановлення чи оновлення природоохоронного обладнання на виробничих підприємствах, зменшення шкідливих викидів та скидів, збільшення фінансування природоохоронних заходів, вирішення проблеми сортування та утилізації відходів тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шмагіна В.В. Механізми мобілізації природно-ресурсного потенціалу розвитку рекреації та туризму (на прикладі Українського Причорномор'я): дис... к.е.н.: 08.08.01 / В.В. Шмагіна. О.: Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж., 2001. URL: http://tourlib.net/aref_tourism/shmagina.htm.
2. Полюга В. Аспекти статистичного вивчення стану туристичної галузі регіону / В. Полюга // Регіональна економіка, 2001. № 2. С. 176–180.
3. Цюхля С. Ю. Систематизація факторів розвитку туристичної індустрії / С. Ю. Цюхля // Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. Том 22 (61). 2009. № 2. С. 373–380.
4. Abdulla A. Methodology of assessment of tourism potential: an example of Murshidabad district, West Bengal, India / A. Abdulla, M. Sumen // International Journal of Scientific and Research Papers. Vol. 2 (9), 2012.
5. Ткаченко Т.І. Сталій розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: монографія / Т.І. Ткаченко. К.: Київський національний торговельно-економічний університет, 2009. 463 с.
6. Muzychenko-Kozlovskaya O. The Essence and Methodical Approaches to the Evaluation of the Tourist Potential of the Territory / O. Muzychenko-Kozlovskaya, A. Symak // Науковий журнал Національного університету "Львівська політехніка" "Economics, Entrepreneurship, Management". № 2 (8). Lviv, 2017. – P. 69–74.
7. URL: <https://nv.ua/ukr/style/life/travel/nv-pidgotuvalo-infografiku-pro-te-de-najbilsh-zarobljajut-na-turizmi-1930966.html>.
8. Музиченко-Козловська О.В. Економічне оцінювання туристичної привабливості території: монографія / О.В. Музиченко-Козловська. Львів: Новий світ-2000, 2012. 176 с.
9. Чмирьова Л.Ю. Районування території України як один з факторів просторового соціально-економічного розвитку регіонів / Л.Ю. Чмирьова, Н.О. Федія // Ефективна економіка. № 3, 2013. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1878>.
10. Головне управління статистики в Одеській області. URL: <http://www.od.ukrstat.gov.ua/>
11. Головне управління статистики у Миколаївській області. URL: <http://www.mk.ukrstat.gov.ua/>
12. Головне управління статистики у Херсонській області. URL: <http://www.ks.ukrstat.gov.ua/>

РІВЕНЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ СВІТОВИХ ПРОЦЕСІВ

COMPETITIVENESS LEVEL OF THE PRINCIPAL MORES REGION OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION AND EUROPEAN INTEGRATION OF WORLD PROCESSES

УДК 339.5-009.12

Ступчук С.М.

к.е.н., доцент кафедри економіки
та підприємництва
Хмельницький національний
університет

Лабунець В.О.

студент
Хмельницький національний
університет

У статті висвітлено рівень конкурентоспроможності Причорноморського регіону у міжнародному та національному вимірі. Визначено вплив процесів глобалізації та євроінтеграції на рівень конкурентоспроможності регіону. Запропоновано використовувати валовий регіональний продукт на душу населення та обсяги товарного регіонального експорту й імпорту як інтегральний показник конкурентоспроможності. Надано ряд рекомендацій підвищення рівня конкурентоспроможності регіону.

Ключові слова: Причорноморський регіон, конкурентоспроможність, рейтинг, проблеми, перспективи.

В статье освещены уровень конкурентоспособности Причерноморского региона в международном и национальном измерении. Определено влияние процессов глобализации и евроинтеграции на уровень конкурентоспособности региона. Предложено использовать валовой региональный про-

дукт на душу населения и объемы товарного регионального экспорта и импорта как интегральный показатель конкурентоспособности. Предоставлен ряд рекомендаций по повышению уровня конкурентоспособности региона.

Ключевые слова: Причерноморский регион, конкурентоспособность, рейтинг, проблемы, перспективы.

The article highlights the level of competitiveness of the Black Sea region in the international and national dimensions. The influence of the processes of globalization and European integration on the level of competitiveness of the region is determined. It is proposed to use the gross regional product per capita and the volume of regional commodity export and import as an integral indicator of competitiveness. There are a number of recommendations for raising the level of competitiveness of the region.

Key words: Black Sea region, competitiveness, rating, problems, prospects.

Постановка проблеми. Проблематика даного дослідження пов'язана з розвитком процесів глобалізації та євроінтеграції, які впливають на підвищення ролі національних регіонів, проявом чого є набуття ними нових якостей, однією з яких є конкурентоспроможність, а також надання їм статусу суб'єктів, що самостійно формують власну стратегію розвитку в економічному просторі держави та за її межами. Конкурентоспроможність найбільш повно визначає потребу подальшого розвитку регіонів як повноправних суб'єктів ринкової економіки та визначає їх розвиток, а також подальші перспективи, здійснює формування стратегічних пріоритетів. Досягненням даної мети є підвищення рівня конкурентоспроможності виробництва вітчизняних товарів та послуг на внутрішньому і зовнішньому ринках, а також підвищення частки галузей, що виготовляють продукцію з високим ступенем переробки та зайнятості населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Накопичений теоретичний та практичний досвід, глибокі теоретичні дослідження регіональної конкурентоспроможності України таких видатних вчених як Азоева Г.Л. [1], Герасимчука З.В., Должанського І.З., Загорної Т.О. [2], Долішнього М.І., Дігтярової І.О. [3], Івченка В.П., Кіщак І.Т. [4], Перського Ю.К., Тихомирова А.А., Фатхутдинова Р.А. [5] дають підстави вважати, що Причорноморський регіон може стати домінуючим регіоном України. Проте, питання комплексної оцінки рівня конкурен-

тоспроможності Причорноморського регіону залишається актуальним та активно досліджується.

Постановка завдання. Метою наукової роботи є оцінка конкурентоспроможності Причорноморського регіону у національному і міжнародному вимірі та в умовах поглиблення процесів глобалізації та євроінтеграції, здійснення обґрунтування практичних рекомендацій щодо її підвищення.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній час основним підходом до визначення конкурентоспроможності регіону є надбання фахівців міжнародного Інституту розвитку менеджменту в Лозанні (IMD-Lausanne). Під конкурентоспроможністю регіону вони розуміють здатність регіону (його населення, бізнесу і влади) перемагати в суперництві з іншими регіонами за залучення і створення нових факторів виробництва, забезпечуючи при цьому конкурентні переваги в економічному зростанні та рівні життя населення [6].

Даний підхід може бути уточненим і розвинути, зокрема в контексті теорії конкурент-менеджменту. Основними характеристиками конкурентоспроможності регіонів, за методологією IMD-Lausanne, є такі [6]: ефективність бізнесу, забезпечення інфраструктурою, продуктивність економіки та ефективність управління. За теорією конкурент-менеджменту ці характеристики доцільно розглядати за змістом та послідовно, а саме [6]:

– «вхід» регіону – фактори конкурентоспроможності (інфраструктура);

– трансформаційний процес – процес формування конкурентних переваг (ефективність бізнесу);

– «вихід» регіону – конкурентні переваги (продуктивність економіки);

– контур зворотного зв'язку – управління конкурентоспроможністю (ефективність управління).

Формування конкурентоспроможності регіону пов'язане з структурними перетвореннями, їх частотою і глибиною, зумовлених необхідністю технологічного оновлення виробництва та його пристосування до мінливих внутрішніх та зовнішніх умов. Рівень розвитку та конкурентоспроможність будь-якого суб'єкта господарювання окреслюється використанням стратегічного потенціалу, його величиною та досягнутим рівнем.

Причорномор'я завжди займало надзвичайно важливе місце на межі євразійських цивілізацій, постійно виконувало роль значного геополітичного регіону. В цьому регіоні виникла найбільша в Східній Європі концентрація морських торгових портів, що забезпечує Україні динамічні зовнішньоторговельні зв'язки з багатьма державами. Близькість регіону до європейського та близькосхідного ринків, існування відносно розвиненої соціально-виробничої інфраструктури створюють передумови для розвитку відкритої економіки. До Причорноморського регіону в Україні належать Автономна Республіка Крим, Одеська, Миколаївська, Херсонська області та м. Севастополь [7].

Економічне значення приморських регіонів у розвитку України передусім полягає у наявності

морегосподарського та портовопромислового комплексів, транзитного потенціалу. До того ж приморські регіони України є традиційним місцем відпочинку і оздоровлення значної частини мешканців України, невід'ємним елементом розвитку туристичної індустрії.

Стан і перспективи економічного розвитку, якість людського капіталу (охорона здоров'я, освіта, зайнятість) та якість державних інститутів (рівень корупції, ефективність взаємодії з бізнесом, захист прав власності, тощо) визначають сукупність індикаторів і показників.

Отже, конкурентоспроможність регіону можна визначити як його спроможність протягом тривалого часу на основі насамперед власних, а також залучених можливостей продукувати товари та послуги для регіонального, національного і зовнішнього ринків, забезпечуючи водночас стабільність і зростання реальних доходів власних жителів [8, с. 50]. Протягом останніх п'яти років Валовий регіональний продукт Причорноморського регіону поступово зростає та у 2016 році становив 332486 млн. грн. (табл. 1).

Таблиця 1

Валовий регіональний продукт (млн. грн) [9]

Регіон	2012	2013	2014	2015	2016
Миколаївська область	29205	32030	35408	48195	57815
Одеська область	64743	69760	74934	99761	119800
Херсонська область	82223	85315	96596	124843	154871
Загалом	176171	187105	206938	272799	332486

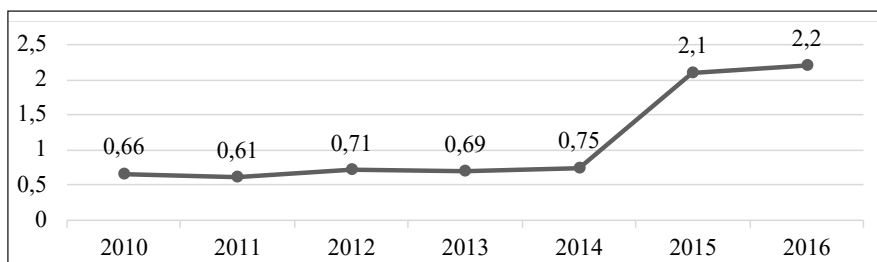


Рис. 1. Динаміка відношення регіонального товарного експорту до імпорту у 2010-2016 роках. Причорноморського регіону [9]

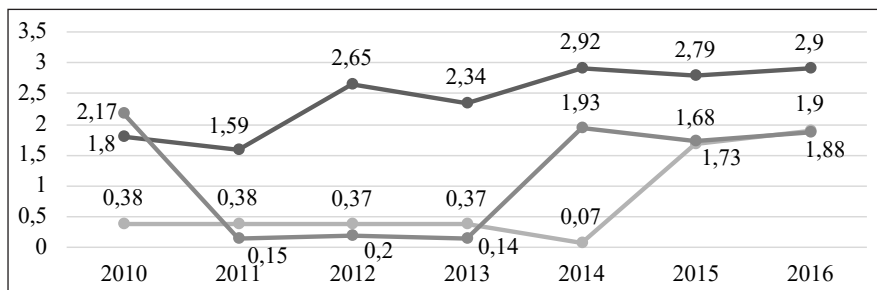


Рис. 2. Відношення регіонального товарного експорту до імпорту у 2010-2016 роках Причорноморського регіону [9]

Конкретизуючи поняття конкурентоспроможності регіону, стверджуємо, що продуктивність використання його ресурсів, яка реалізується у валовому регіональному продукті (ВРП) в розрахунку на душу населення.

Вигідне географічне розташування регіону та розвинутий промисловий потенціал дозволяють нарощувати обсяги експорту, основними статтями якого є продукція харчової промисловості, аграрного сектора і засоби водного транспорту. Провідні підприємства регіону привернули увагу великих фінансово-промислових груп країни, які забезпечили приплив у регіон українського та іноземного капіталу.

В Причорноморському регіоні чітко утримуються стійкі

Таблиці 2

Частка та місце Причорноморського регіону у загальному обсязі виробництва валової продукції сільського господарства у 2016 році [9]

Регіон (область)	Валова продукція		Продукція			
			рослинництва		тваринництва	
	у відсотках	місце	у відсотках	місце	у відсотках	місце
Всього	12,6	х	14,5	х	8,6	х
Миколаївська	3,7	15	4,3	14	2,4	22
Одеська	4,4	10	5,1	8	2,9	18
Херсонська	4,5	9	5,1	9	3,3	14

експортно-імпортні взаємозв'язки – найкрупніші експортери є водночас найкрупнішими імпортерами у регіоні [7]. Одним з важливих показників стійкості регіональної економіки до зовнішніх (імпортних) впливів є коефіцієнт покриття імпорту експортом, величина якого більша за одиницю, свідчить про відносну стійкість економіки (рис. 1).

Даний коефіцієнт означає, що експортні поставки Причорноморського регіону у 2,10 рази перевищують імпортні надходження (по Україні – 1,05 у 2016 році). Останніми роками коефіцієнт покриття товарного імпорту експортом знизився для Херсонської області (рис. 2).

Підвищення ризиків є основною причиною даного зниження, яке пов'язане із зовнішньоекономічними впливами. Поточна структура експорту відображає спеціалізацію економіки регіону, яка останнім часом не змінюється. Товарний експорт є досить висококонцентрованим, причому ця ситуація з кожним роком посилюється і має тенденцію до зростання рівень концентрації експорту. Варто відмітити, що основний за останні роки основний приріст експорту товарів Причорноморського регіону відбувся завдяки наявності природно-сировинних ресурсів, скерованих на експорт, захисту від імпортних товарів внутрішнього ринку шляхом підтримки місцевого виробника та розвитку внутрішнього виробництва і його експортних можливостей.

Відсутність дієвих механізмів нарощування експорту залишається однією з вагомих причин як низької конкурентоспроможності економіки загалом, так і низького потенціалу нарощування конкурентоспроможного експорту в регіонах країни [4, с. 105].

Особливістю останніх років економічної динаміки є випереджаюче зростання інвестицій порівняно із загальною макроекономічною динамікою. Хоча загалом спостерігається безпосередній взаємозв'язок між прямими іноземними інвестиціями та обсягами експорту.

Це є позитивним фактором зміцнення конкурентоспроможності, адже інвестиції є складовою ВРП регіону, їх динаміка визначає передумови забезпечення стійкого економічного зростання, а не тільки поточного стану розвитку економіки.

Інвестиції являють собою дієвий чинник реструктуризації економіки та інструмент формування передумов до виробництва конкурентоспроможних товарів та послуг.

Розвиток сільського господарства є вагомим перспективою виробництва конкурентоспроможної продукції в Україні. Проте, даний потенціал залишається не використаним у зв'язку з різноманітними обмеженнями на експорт продукції галузі, невирішеністю земельного питання та внаслідок неефективної системи державного управління.

Причорноморський регіон, розташований в сприятливій для сільськогосподарського виробництва зоні і ґрунтово-кліматичних умовах, характеризується вагомими показниками загальноукраїнських економічних показників. У загальнодержавному поділі праці Причорномор'я спеціалізується на виробництві сільгосппродукції: зерна, молока, м'яса, а також на виробництві молочних, м'ясних та овочевих консервів тощо.

Регіон традиційно протягом останніх років займає лідируючі позиції за обсягом виробництва сільгосппродукції, зокрема у 2017 році в структурі сільськогосподарського виробництва на Причорноморський регіон припадало 38,45 % загального обсягу продукції. За обсягом виробництва на одну особу Причорномор'я постійно займає перше місце серед регіональних соціально-економічних систем України. Агропромисловий комплекс є основною галуззю регіону: у сільському господарстві зареєстровано 16,83 % організацій та близько половини населення проживає в сільській місцевості [7].

Регіональні показники ВРП Причорноморського регіону суттєвим чином могли б покращитися за умов стабільного розвитку сільськогосподарського виробництва в регіоні. Частка та місце регіону в загальному у обсязі виробництва валової продукції сільського господарства наведено у табл. 2.

Аналіз конкурентоспроможності агропродовольчого комплексу і рівня продовольчої незалежності виявив наступну суперечність: агропродовольчий комплекс регіону, що володіє високою забезпеченістю природними ресурсами, виробляє продукцію, яка в цілому є неконкурентоздатною не тільки на зовнішньому, а в багатьох випадках і на

внутрішньому ринку. Країна забезпечує критерії продовольчої безпеки в недостатній мірі, що свідчить про низьку ефективність аграрної політики.

Неспроможність виробників регіону, як і в цілому виробників України вийти на зовнішні ринки з високотехнологічною та конкурентоздатною продукцією, незважаючи на членство у Світовій організації торгівлі, зумовлено низькою якістю вітчизняної продукції та її моральним зносом. Нині в Україні обмежені передумови для інноваційно-технічного розвитку. Хоча незначні зрушення в останні роки все ж таки спостерігаються: зростають обсяги імпорту сучасного виробничого устаткування, що сприятиме підвищенню якості вироблених в товарів [7].

Концептуально питання про підвищення конкурентоспроможності Причорноморського регіону можна визначити у наступному положенні: держава повинна сприяти регіону у формуванні та використанні його конкурентних переваг, а також вирішувати проблемні питання, які Причорномор'я самостійно вирішити не в змозі. Всі інші функції розвитку регіону є завданням регіональних органів влади та місцевого самоврядування, тобто мають реалізовуватися принципи субсидіарності, та чинники, дія яких ускладнює або стримує вирішення питання підвищення конкурентоспроможності регіону, але які, за наявності відповідних умов, здатні значно посилити конкурентні позиції регіону.

Важливу роль у підвищенні конкурентоспроможності регіону відіграє регіональне управління, ефективність якого, крім закріплених компетенцій, визначається системою організації праці, кадровою політикою, організацією підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування, матеріально-технічним забезпеченням тощо.

В управлінні конкурентоспроможності Причорноморського регіону можна виділити стратегічні та тактичні складові, але для розроблення та впровадження заходів щодо підвищення конкурентоспроможності регіону необхідні, як мінімум, наступні умови [3]:

- бажання та зацікавленість керівного складу в конструктивному переведенні управлінської діяльності на нову філософську основу, орієнтовану на підвищення конкурентоспроможності Причорномор'я, ефективне використання наявних конкурентних переваг;
- компетентність, професіоналізм і досвід поряд з креативністю у осіб, які безпосередньо займаються розробленням та впровадженням заходів щодо забезпечення конкурентоспроможності Причорноморського регіону;
- співпраця, наявність спільних цілей та інтересів у органів влади і суб'єктів господарювання;
- правові, організаційні та фінансові можливості регіональних органів влади для формування та реалізації регіональної політики;
- мотивація змін.

Однією з цілей у підвищенні конкурентоспроможності Причорноморського регіону є також збільшення обсягів інвестицій, що позначається на показниках господарської діяльності регіону і свідчить про рівень його конкурентоспроможності.

Поряд з внутрішніми регіональними чинниками, на розвиток регіональної економіки впливають і зовнішні, у тому числі пов'язані з глобалізацією та інтеграцією України до європейського простору. Очевидною є неминучість адаптації Причорноморського регіону до загальних тенденцій, які сьогодні є досить складними та суперечливими (спад вітчизняного виробництва, подорожчання кредитів тощо). Однак позитивним тут можна визначити те, що глобалізація та її виклики примушують проводити більш ефективну державну та регіональну політику, спонукають до кращого використання наявних ресурсів та конкурентних переваг, а також людського капіталу, який стає головним чинником соціально-економічного прогресу.

Отже, для досягнення позитивного впливу інституціональних чинників регіональної конкурентоспроможності ставить перед політикою держави та Причорноморського регіону потребу вирішення комплексу стратегічних завдань, головними серед яких є [3]:

- зміцнення правових та фінансових основ регіонального рівня управління та місцевого самоврядування;
- консолідація регіональних суб'єктів навколо ідеї конкурентоспроможності;
- врахування ціннісних орієнтацій населення регіону при розробленні регіональних програм розвитку;
- посилення мотивації праці у системі регіонального управління;
- стимулювання оновлення та модернізації об'єктів промисловості, розвитку наукомістких та високотехнологічних виробництв;
- стимулювання експорту та реалізації за межі регіону продукції і послуг, що виробляються в регіоні;
- створення сприятливого підприємницького клімату.

Висновки з проведеного дослідження. Виходячи із вищезазначеного, конкурентоспроможність регіону обумовлюється його здатністю виробляти конкурентоспроможну продукцію. Поліпшення позицій Причорноморського регіону на внутрішньому та світовому ринку можливе лише за умови сприяння його інвестиційній та інноваційній привабливості, орієнтування економіки на експорт та поширення інтеграційних процесів. Що досягається підтримкою у структурній політиці виробництва товарів високого ступеня переробки шляхом використання провідних технологій, які дозволять ефективніше використовувати усі наявні ресурси.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. 208 с.
2. Должанський І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства. Навч. посіб. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 384 с.
3. Дегтярьова І.О. Фактори підвищення конкурентоспроможності сучасного регіону URL: http://academy.gov.ua/ej/ej9/doc_pdf/Degtyareva_IO.pdf
4. Кіщак І.Т, Слюсаренко І.В. Industrial complex of Nikolayev region. XVI міжнародна науково-практична конференція «Теорія і практика сучасної економіки» (19 листопада 2015 р.). Черкаси. ЧДТУ, 2015. С. 105-107.
5. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление: учеб. пособ. М.: ИНФРА-М, 2000. 312 с.
6. Чирва О.Г. Аналітична оцінка конкурентоспроможності економічної системи Причорноморського регіону URL: <http://journal.tsatu.edu.ua/index.php/econ/article/viewFile/55/53>
7. Порудєєва Т.В. Оцінка конкурентоспроможності Причорноморського регіону України в умовах поглиблення процесів глобалізації та євроінтеграції URL: http://bses.in.ua/journals/2017/15_2017/31.pdf
8. Позняк С. Конкурентні переваги і конкурентоспроможність. Актуальні проблеми економіки. 2002. № 1. С. 50–54.
9. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

РОЗВИТОК НОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ФОРМ УПРАВЛІННЯ
В ТУРИСТИЧНІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИDEVELOPMENT OF NEW ORGANIZATIONAL FORMS
OF MANAGEMENT IN THE TOURISM INDUSTRY OF UKRAINE

Стаття присвячена дослідженню особливостей розвитку нових організаційних форм маркетингу в галузі туризму. Доведена необхідність розгляду процесу віртуалізації послуг туристичної галузі, оскільки вона має значний вплив на зміни ринку та корегування умов діяльності як підприємств галузі, так і економіки в цілому. Розроблена модель взаємодії на туристичному ринку. Обґрунтовані нові детермінанти пов'язування попиту і туристичного забезпечення. Розглянуті напрямки юзабіліті, на які перш за все звертає увагу покупець, при виборі туристичного продукту.

Ключові слова: маркетинг, управління в туристичній галузі, туристичні послуги, Інтернет-послуги, очікування туристів, просування туристичних послуг.

Статья посвящена исследованию особенностей развития новых организационных форм маркетинга в сфере туризма. Доказана необходимость рассмотрения процесса виртуализации услуг туристической отрасли, поскольку она имеет значительное влияние на изменения рынка и корректировки условий деятельности как предприятий отрасли, так и экономики в целом. Разработана модель взаимодействия на туристическом рынке. Обоснованы новые детерминанты связывания спроса и туристического обеспечения. Рассмотрены направления юзабилити, на которые пре-

жде всего обращает внимание покупатель при выборе туристического продукта.

Ключевые слова: маркетинг, управление в туристической отрасли, туристические услуги, Интернет-услуги, ожидания туристов, продвижение туристических услуг.

The article is devoted to the study of the new organizational forms peculiarities of tourism marketing development. The necessity of considering the process of tourism industry services virtualization is proved, since it has a significant impact on market changes and adjusting the activity conditions of both industry enterprises and the economy as a whole. The model of interaction on the tourist market is developed. The subjective tourism economy system is subject to change depending on the size and structure of demand. Tourist companies are grouped by: forms of ownership and organizational forms of legal position, with respect to market position, size, recipients and place in the process of distribution, business activities, spatial activity, and the nature of buyers. The difference between agency and organizational services makes it easier to apply the criteria of recipients and places in the distribution process, which allows distinguishing objects that act as tourism service providers and organizations involved in this process only through sales.

Key words: marketing, management in the tourism industry, travel services, Internet services, expectations of tourists, promotion of tourist services.

УДК 330.332

Юрченко Н.І.

викладач кафедри маркетингу
Дніпровський державний
аграрно-економічний університет

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання фізична віддаленість місця покупки туристичного продукту, спонукає до того, що прийняття рішення про таку покупку можливо лише завдяки наявності надійних, допоміжних функцій, які повинні забезпечувати відповідний рівень якості інформації та управління. Довгий час як основний метод обмеження інформаційного розриву на туристичному ринку було існування посередницьких послуг. Вони служили для обмеження ризиків попиту туристичних виробників і формували баланс туристичного ринку в умовах його сезонності. Основа ефективності управління в тому числі полягала в необхідності цих послуг, як шляхів доступу до інформації, без якої виробники суб-послуг не могли прогнозувати продажі та призначати цілі діяльності, а туристи – приймати рішення про дату і напрямок подорожі, і вибір постачальників послуг. Втім, на теперішній час, картина дещо змінюється, з'являються нові організаційні форми управління в туристичній галузі, які, як зазначають більшість вчених, є більш ефективними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку наукових підходів

щодо розвитку маркетингу у туристичній галузі, та пошуку ефективних шляхів управління галуззю за допомогою розробки нових маркетингових методів у своїх працях зробили вітчизняні та зарубіжні науковці: О. Азарян [1], В. Басв [2], А. Барішев [3], В. В. Богалдин-Малих [4], С. Бриггс [5], А. В. Годованюк [6], А. П. Дурович [7], Ф. Котлер [8], М. П. Мальська, В. В. Худо, Ю. С. Занько [9], С. В. Мельниченко, Н. І. Ведмідь, О. С. Телетов, Н. Є. Косолап [10] та ін. Втім сучасні підходи до маркетингу туристичної галузі, із появою та розвитком нових організаційних форм управління, постійно змінюються.

Постановка завдання. В даний час, мультимедійні методи та комп'ютеризовані маркетингові інструменти дозволяють все інтенсивніше створювати ідеї про заходи святкування та конкретні туристичні послуги. Вони є набагато кращими, ніж традиційні каталоги та продавці в туристичних агенціях. Не дивно, що з цього приводу в туристичній галузі все частіше рішення про покупку туристичного продукту приймаються на основі такого рода інформації, туристичний ринок стає все більш віртуалізованим. Це явище також поширюється за рахунок популярності соціальних мереж

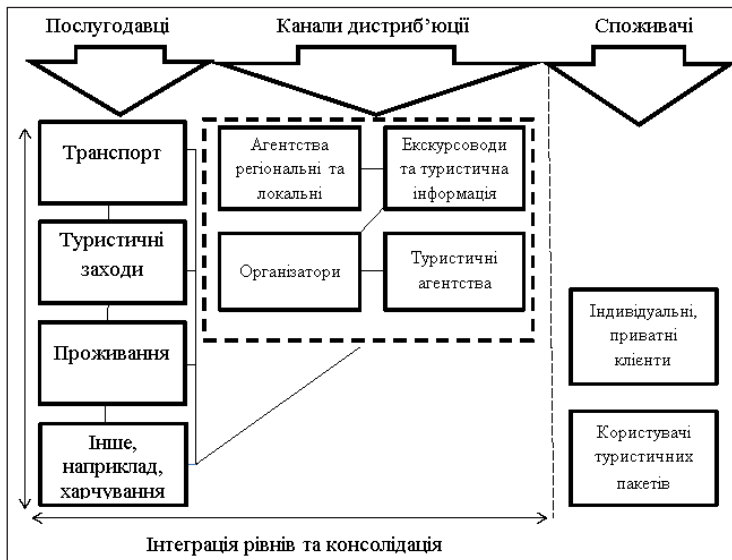


Рис. 1. Модель взаємодії на туристичному ринку

та дискусійних форумів, на якому найцінніше джерело інформації про послуги та місця призначення подорожі стають думкою інших одержувачів послуг, а не повідомлення, якими керують постачальники послуг. Використання сучасних електронних бізнес-рішень стало єдиним з ключових аспектів індустрії туризму.

Формулювання цілей статті. Втім, на сьогоднішній день не так багато галузей економіки, в яких діяльність в основному заснована на створенні, зборі та використанні інформації. Завдяки цьому Інтернет повинен стати стабільним та невід'ємним елементом туристичного бізнесу. Варто ближче подивитися на явище віртуалізації послуг туристичної галузі, оскільки вона має значний вплив на зміни ринку та корегування умов діяльності підприємств, що надають туристичні послуги, та можуть бути новою ринковою нішею розвитку маркетингу туристичної галузі України. Вирішення зазначеного питання і є метою даної статті.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Туристи, мотивовані різними соціокультурними та професійними цілями, проводять подорожі, реалізація яких передбачає необхідність задоволення матеріальних та духовних потреб різних людей. Можна виділити серед них первинні потреби (які є основним мотивом для рішення про подорожі), а також вторинні потреби, пов'язані з організацією подорожей, проживанням і забезпеченням харчуванням.

Попит, викликаний даними потребами, не залежить від виникнення міграції, але у випадку туризму спостерігається просторовий зсув, який має відношення до контексту перерозподілу доходів та економічної активізації місць приймання туристів.

Деякі потреби (наприклад, реконструкція психічної та фізичної сили, пізнання, розваги, розвиток

інтересів) можуть бути задоволені різними способами, через що пропозиція туристичної галузі змушена конкурувати з постачальниками таких же, але позатуристичних послуг (це явище називається зовнішнім заміщенням туристичного попиту).

Суб'єктивна система туристичної економіки підлягає змінам в залежності від розміру і структури попиту. Туристичні компанії – як ті та інші підприємства можемо групувати за: формами власності та організаційними формами правової позиції, відносно позиції на ринку, розмірів, одержувачів та місцем в процесі розподілу, предметами підприємницької діяльності, масштабами просторової активності та характеру покупців. Відмінність агентських та організаційних послуг полегшить застосування критерію одержувачів та місць у процесі розподілу, що дозволяє розрізняти

об'єкти, які виступають в ролі виробників туристичних послуг та організацій, що займаються цим процесом тільки через продаж (рис. 1).

У зв'язку з предметом діяльності (типу наданих послуг) туристичні підприємства можуть бути розділені відповідно до основних напрямків туристичної галузі або відповідно до вдів та етапів подорожі. За першим розподілом розділяють: підприємства туристичного транспорту, приміщення та об'єкти харчування, туристичні агентства (туристичні агенції та туроператори), підприємства, що надають спортивно-рекреаційні послуги, спа-компанії; підприємства інформаційного та туристичного просування.

З іншої точки зору розрізняють: туристичні агенти, до яких входять так звані організатори (туроператори), туристичні агентства, які продають роздрібні готові туристичні пакети або часткові послуги (наприклад, перевізники або готелі), транспортні організації (авіакомпанії, автобусні, залізничні, судноплавні та орендні компанії), так звана індустрія гостинності та організації, створені безпосередньо для туристичних заходів (наприклад, об'єкти проживання та харчування, казино, клуби, конгрес-центри, парки розваг, музеї, історичні об'єкти, безліч інших організацій, атракціонів та об'єктів).

Класифікація підприємств за видами діяльності стає дедалі складнішою, тому що в результаті вертикальної інтеграції, труднощі з ізоляцією для тих, які займаються виробництвом або доставкою лише одного продукту або послуги збільшуються.

Різноманітність пропозицій туристичних підприємств та потреб туристів обумовлює різні тлумачення концепції туристичного продукту.

З точки зору компанії, продукт буде власною пропозицією: включаючи послуги транспорту, проживання або харчування. З точки зору туриста, задоволення потреб різних людей можливо лише

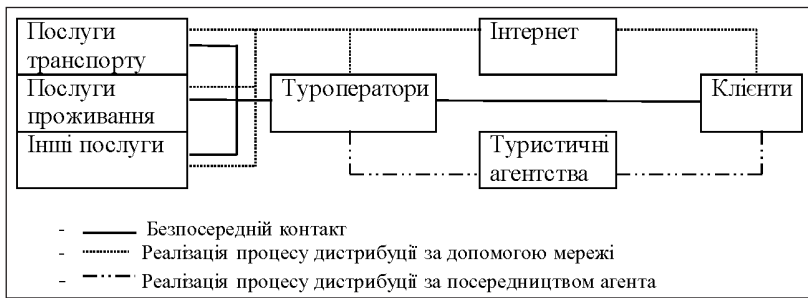


Рис. 2. Основні детермінанти пов'язування попиту і туристичного забезпечення

за умови використання цілого комплексу товарів і послуг, що означає необхідність співпраці різних підрозділів туризму. У цьому сенсі туристичний продукт - це пакет (система) кількох різних послуг (наприклад, рейс, житло, послуги громадського харчування, екскурсійне обслуговування) які є взаємодоповнюючими.

Феномен складності туристичного попиту з одночасною різноманітністю та різноплановістю туристичних виробників робить пошук найцікавіших, найпривабливіших та найдоступніших пропозицій та їх синхронізацію в часі, досить великою проблемою для учасників туристського руху.

Часова та просторова дерегуляція акту купівлі та споживання в галузі туризму супроводжується певними ризиками (з боку виробника та споживача). У значній частині, вони передається організатору (наприклад, у результаті підписання квотної угоди або чартерів, з готельним закладом або з перевізником). У свою чергу, покупці послуг, туристи, які практично не можуть перевірити якість послуги до її використання (на етапі придбання або до фактичного споживання) завдяки посередникам (чиї представники зазвичай беруть участь в так званих рекламних турах) набувають можливості зменшити ризик якості завдяки надання інформації. Додатковий елемент, що знижує рівень понесеного ризику, звичайно, є брендом туристичного брокера.

З боку туристського постачання (зокрема, перевізника та готельних операцій), інший фактор, що збільшує інтерес до посередницьких послуг породжує ризик попиту. Велика частка постійних витрат у загальній вартості є особливістю технологічних умов сервісної діяльності в транспортній та готельній індустрії. Це робить його важливою операційною проблемою для виробників послуг. Рухи, які відбуваються по обидві сторони ринку, посилюється явищем розриву в отриманні інформації. Процес прийняття рішень, який здійснює постачальник туристичних послуг, є багатопотоковим і дуже складним, який ще більше ускладнюється асиметрією доступу до інформації (за характером самої послуги та умовами її надання, а також призначенням подорожі).

У свою чергу, постачальники туристичних послуг шукають дані про розмір та структуру попиту у країнах, що генерують туризм. Наявність туристичного брокера служить для зменшення почуття невизначеності з обох сторін і надання правильної інформації.

Вирішивши скористатися послугами брокера, клієнт обмежений, в той же час, відсутністю можливості індивідуального вибору додаткових послуг. Це економить час, але

обмежує свободу вибору і впливає на якість цілого туристичного пакету. Не дивно, що багато туристів шукали і шукали можливості отримання детальної інформації за перспективними та поточними напрямками, з можливістю скласти свої подорожі самими (у тому числі мати вибір туристичних визначних пам'яток та послуг, необхідних для здійснення подорожей та проживання).

Сьогодні такі можливості надаються Інтернетом, змінами в області технології та науково-технічного прогресу. Таким чином, глобалізація змушує нас ретельно переосмислити роль посередників в туризмі та виникаючі нові детермінанти пов'язування попиту і туристичного забезпечення.

Мультимедійні, аудіовізуальні та комп'ютерні маркетингові інструменти все більше використовуються завдяки більш точному, надійному та гнучкому способу надання інформації, на основі якої легше створювати ідеї про свята та конкретні туристичні послуги. Це збільшує готовність подорожувати і тенденцію до шопінгу. Досить скоро виявиться, що використання цих методів може бути досить незалежним від існування туристичних агентств або туроператорів. Існування Інтернету, як прямого інструменту комунікації, дозволяє зв'язатися з постачальниками послуг (виробниками часткових туристичних послуг) та туристами. Інтернет дозволяє передавати інформацію у безпрецедентному масштабі, а також перевірку її істини, що не можна було робити при традиційній формі продажу.

Багато авторів зазначають, що комп'ютерні системи та технології становлять основу сучасної індустрії туризму. Проте їх вплив на брокерські послуги і організацію не завжди вигідні для підприємств цієї галузі. Інтернет змінив умови та способи укладання угод між сторонами, що особливо впливає на діяльність агентських і туристичних організацій. Компанії, які постраждали найбільш всього від наслідків онлайн-продажів туристичних послуг, це туристичні агентства. Причиною витіснення їх з ринку є домінуюча роль інформації у прийнятті рішень про придбання туристичного продукту – інформації, яку можна успішно доставити через Інтернет.

Інтернет надає необмежені можливості для контактів навіть з далеких районів, попиту з конкретною пропозицією туристичних підприємств, для встановлення термінів, цін, умов продажу та ін. Використання мережі легше, ніж пошук послуг туристичного агентства, особливо якщо врахувати той факт, що продажі через Інтернет можливі в режимі он-лайн, це відбувається 24 години на добу і не вимагає потреб появи у туристичному агентстві.

Юзабіліті, яку можна визначити як отриману межу задоволення споживачем через покупку товарів та послуг у випадку використання Інтернету, можна розглядати за трьома основними напрямками.

1. Корисність місця. Потенційний споживач може отримати інформацію та зробити це вибираючи пропозицію та купівлю транзакцій у найбільш зручному для нього місці – наприклад, вдома, в офісі або навіть під час подорожі.

2. Працездатність часу. Процес вибору та придбання туристичного продукту може мати місце в найзручніший час з точки зору покупця, необмежену кількість годин відкриття туристичної агенції.

3. Утиліта форми. Інтернет пропонує такі процеси та способи, які багато в чому більш зручні, ніж традиційні і можуть заощадити час. Системи на базі Інтернету пропонують функції, недоступні в інших методах вибору та придбання туристичного продукту. Існує також можливість в онлайн-системах належної агрегації та вибору інформації, що спрощує процес вибору і дозволяє проаналізувати більше даних. Це також дозволяє швидко порівняти індивідуальні продукти в плані вартості.

Споживач завжди намагається прийняти рішення, які максимально будуть зручними у користуванні.

В даний час багато покупців отримують більш високий рівень корисності, використовуючи он-лайн канали покупки. У реальних (а не віртуальних) умовах, відсутність туристичного агентства часто обмежувалася складністю процесу прийняття рішень і необхідністю в додатковій інформації, яка потребує витрат часу і численних інших витрат (телефонні дзвінки, листування). Більш того, попит на інформацію збільшується разом з культурною відстанню, що відокремлює туристів від обрання поїздки. Наявність інформації в Інтернеті дає можливість легше і дешевше ніж у традиційній формі туристичних агентств ознайомитись із пропозицією.

Деякі туристичні агентства бачать шанс вижити на ринку завдяки передачі діяльність у віртуальний світ. Безсумнівно, це спосіб збільшити кластер потенційних клієнтів, але залишиться сумнівним шляхом для виживання для ринку туристичних послуг, оскільки це стосується лише виду діяльності, а не механізмів продажів. Втім, клієнти часто

скаржаться на нестачу гнучкості у пропонованих їм пропозиціях віртуальними туристичними агентствами. Більше 70% респондентів підкреслюють, що існують обмеження, які накладаються на них сайтами, що продають туристичні послуги, та не рекомендують використовувати їх пропозиції.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, завдяки існуванню Інтернету інформацію про місця подорожей, наприклад, можна знайти легше, частково можна вибрати постачальників інших послуг, в тому числі в глобальному масштабі. В даний час близько однієї третини міжнародних туристичних поїздок організовано через використання он-лайн ресурсів, і половина з них також передбачає резервування через он-лайн мережу.

З точки зору виробників часткових послуг, розповсюдження доступу через Інтернет відкриває багато можливостей: нові перспективи для дій, кращий доступ до інформації, більш ефективне просування і, нарешті, прямий (дешевший) контакт з потенційними одержувачами. Це дозволяє краще спостерігати за їх купівельною поведінкою, отримати зворотній зв'язок і швидше реагувати на можливі зміни на ринку – тобто виконання завдань, які раніше були відповідальністю туристичних агентств.

Готельні підприємства, які до цього часу були змушені співпрацювати з туроператорами та туристичними агенціями (це був один з основних каналів збуту готельних продуктів) отримує шанс стати незалежним від них. Перевізники, (зокрема, авіакомпанії) вважають за краще розвивати свої власні мережі дистрибуції, які все частіше стають незалежними підприємствами. З точки зору організаторів (туроператорів) також зменшується потреба підтримувати агентську мережу щоб створити, а потім поширювати туристичні пакети.

Ситуація з організаторами (туроператорами) виглядає набагато краще, ніж туристичними агентствами. Їх місце в туристичній цільовій мережі, здається, не під загрозою завдяки безперечній здатності туроператорів створити додану вартість. Вони є організаторами, які усувають почуття невизначеності з укладанням дистанційних контрактів, тому що вони, як правило пропонують готовий пакет свят, турів, та вирішують за покупця проблеми, пов'язані з організацією всього його перебування в туристичній зоні прийому.

Незалежне конструювання пакетів (навіть на основі такого зручного засобу, як Інтернет) вимагає багато часу для учасників, та у фінансовому плані це не завжди відповідає кінцевого результату який можна отримати за результатами діяльності туроператорів. Крім того, при контакті з постачальниками і на вимогу, туроператор може створювати нові потреби для клієнтів і адаптуватися до пропозиції індивідуальних очікувань сегментів покупця

(у тому числі вплив на форму та якість послуг). Проте головний аргумент залишається за туристичним комфортом (можливістю перенесення незручностей постачальниками послуг та ризиків, пов'язаних із складанням пакету).

Вищесказане не означає повну безпеку організаторів у зміні світі сучасних технологій. За допомогою додаткового елементу зручності використання, що пропонується через Інтернет можна реально вплинути на форму туристичного пакету, вибір маршруту, провайдера послуг, можливістю збору знижок за програмами лояльності і, перш за все, на незалежність у організації поїздки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Азарян О.М. Ринок туристичних послуг: моніторинг і розвиток комплексу маркетингу: [монографія / МОН України. ДонДУЕТ] / О.М. Азарян, Н.Л. Жукова. Донецьк: Вид-во ДонМУ, 2002. 243 с.
2. Баєв В.В. Критерії якості комплексної туристичної послуги. Держава та регіони. Сер.: Економіка та підприємництво. 2012. № 3. С. 67-71.
3. Барышев А.Ф. Маркетинг в туризме и гостеприимстве: [учеб. пособие]. М. : Финансы и статистика. 2007. 160 с.
4. Богалдин-Малых В.В. Маркетинг и управление в сфере туризма и социально-культурного сервиса: туристические, гостинично - ресторанные и развлекательные комплексы / Богалдин – Малых В. В. – М.: Издательство Московского психолого-социального института; Воронеж: Издательство НПО «МОДЭК», 2004. 560 с.
5. Бриггс С. Маркетинг в туризме. С. Бриггс; пер. с англ. М.Ю. Зарицкий. Пер. со 2-го англ. изд. К.: Знання-Прес, 2005. 358 с.
6. Годованюк А.В. Специфіка маркетингових досліджень на ринку туристичних послуг [Електронний ресурс]. Вісник Хмельницького національного університету. 2010. №2. Т1. С. 172-175. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2010_2_1/172-175.pdf
6. Дурович А.П. Маркетинг в туризме: Учеб. пособие [под ред. З. М. Горбылевой] / А.П. Дурович, А.С. Копанев. Мн. : Экономпресс, 1998. 400 с.
7. Котлер Ф. Маркетинг. Гостеприимство и туризм: [учебник для вузов: пер. с англ.] / Котлер Ф., Боуен Дж., Мейкенз Дж. М. : ЮНИТИ, 1998. 787 с.
8. Мальська М.П. Організація туристичного обслуговування: підручник / М.П. Мальська, В.В. Худо, Ю.С. Занько. К.: Знання, 2011. 275 с
9. Мельниченко С.В. Інформаційні технології у туристичній індустрії: підручник / С.В. Мельниченко, Н.І. Ведмідь. К.: КНТЕУ, 2011. 280 с.
10. Телетов О.В., Косолап Н.Є. Особливості та перспективи маркетингу туристичних послуг в Україні [Електронний ресурс]. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2012. №1. С. 21-34. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mimi/2012_1/1_2.pdf

РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

ВДОСКОНАЛЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО МЕХАНІЗМУ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНИХ СИСТЕМ

IMPROVEMENT OF THE REGIONAL MECHANISM OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ECONOMIC AND ENVIRONMENTAL SYSTEMS

У статті розглянуто деякі шляхи вдосконалення механізму сталого розвитку економіко-екологічних систем на регіональному рівні. Ефективне управління процесами сталого розвитку має базуватися на якісному регулюванні, залученні інвестицій, формуванні системи регіональної маркетингової діяльності у сфері екології.

Ключові слова: регіон, сталий розвиток, економіко-екологічні системи, регіональний маркетинг, інвестиції, природоохоронна діяльність, регулювання.

В статье рассмотрены некоторые пути совершенствования механизма устойчивого развития экономико-экологических систем на региональном уровне. Эффективное управление процессами устойчивого развития должно базироваться на качественном регулировании, привлечении

инвестиций, формировании системы региональной маркетинговой деятельности в сфере экологии.

Ключевые слова: регион, устойчивое развитие, экономико-экологические системы, региональный маркетинг, инвестиции, природоохранная деятельность, регулирование.

The article discusses the some ways of improving the mechanism of sustainable development of economic-ecological systems at the regional level. Effective management of sustainable development processes should be based on qualitative regulation, investment attraction, and the formation of a system of regional marketing activities in the field of ecology.

Key words: region, sustainable development, economic and environmental systems, regional marketing, investment, environmental protection, regulation.

УДК 504.064.3

Попова М.О.

к.е.н., старший викладач
кафедри менеджменту
природоохоронної діяльності
Одеський державний
екологічний університет

Постановка проблеми. Одним из основных факторов экономического развития является экологическое состояние региона, уровень природопользования, качество природоохранных мероприятий. Эффективное управление процессами устойчивого развития, регулирование природоохранных деятельности, повышение инвестиционной привлекательности региона в сочетании с усилиями местных органов власти способны вовлечь в модернизационный процесс все население.

При изучении региона как экономико-экологической системы необходимо выявить пути совершенствования механизма его устойчивого развития. Решение первоочередных задач природопользования невозможно без привлечения внешних и внутренних инвесторов, а также активизации инвестиционной деятельности. Поэтому активизация деятельности регионального механизма устойчивого развития является актуальной проблемой и заслуживает особого внимания.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследования в области устойчивого развития нашли свое отражение в трудах отечественных и зарубежных авторов: С.М. Бобылева, Б.В. Буркинського, И.К. Быстряков, В.Г. Ковалева, М. А. Гайдеса, В.Я. Гирусова, К. Гофмана, С.Н. Ильяшенко, Л. Г. Мельника, Н.Ф. Реймерса, О.Е. Рубеля, Е.В. Садченко, В.Н. Степанова, Ю.Ю. Туницы, Д. Форрестера, М.А. Хвесика,

Е.В. Хлобыстова. Проблемам экологического инвестирования в современных условиях посвящены научные труды известных исследователей А.А. Веклич, Б. Данилишина, Н. Пахомовой, К. Рихтера, А. Эндерса, С.К. Харичкова и других. Однако особенности формирования механизма устойчивого развития экономико-экологических систем на региональном уровне остаются недостаточно раскрытыми.

Постановка задачи. Целью исследования является формирование основных направлений совершенствования механизма устойчивого развития на уровне региона.

Изложение основного материала исследования. В настоящее время концепция устойчивого развития базируется на соблюдении баланса между растущими потребностями общества и увеличивающимся уровнем потребления природных ресурсов. При этом понятие «регион» рассматривается как составная часть глобальной системы [1].

Текущие проблемы развития экономико-экологических систем вызваны совокупностью причин глобального характера, среди которых одно из первых мест принадлежит причинам экономического характера. Низкий уровень эффективности, отсутствие должной продуктивности хозяйственной деятельности, повышенное антропогенное влияние на природные среды требуют разработки и внедрения рациональной концепции оптималь-

ного природопользования, предусматривающей минимальное использование природных ресурсов при максимальной продуктивности хозяйственной деятельности общества.

Сбалансированное существование и оптимальное развитие экономико-экологических систем в первую очередь обусловлено использованием эффективных передовых технологий, учитывающих региональные особенности. Рост благосостояния общества базируется на применении инновационных методов в области ресурсосбережения с учетом экологической безопасности.

Одесский регион представляет собой многосвязную экономико-экологическую систему, в которой имеются области с повышенной антропогенной нагрузкой, представляющие собой экологически небезопасные объекты, требующие постоянного мониторинга со стороны региональных служб [3, с. 98].

В процессе функционирования многосвязной экономико-экологической системы следует обращать пристальное внимание на экономические флуктуации, способные существенно повлиять на работоспособность всей системы в целом. Предвидеть исход отдельных событий не представляется возможным, однако прогнозирование на основе фундаментального и прикладного анализа с учетом тренда способно существенно повлиять на процесс принятия управленческого решения.

Динамика региональных показателей природоохранной деятельности является объектом пристального внимания на всех стадиях функционирования многосвязной экономико-экологической системы. Осуществление процесса мониторинга с целью последующего регулирования параметров системы должно осуществляться с учетом четырех уровней устойчивости: экономической, экологической, финансовой и социальной. Информация, полученная в процессе мониторинга, служит отправной точкой для начала процесса принятия управленческих решений по регулированию возможных отклонений от заданных нормативов, устранению нарушений экологической безопасности, внедрению превентивных мер по недопущению неблагоприятных экологических ситуаций. Принятие решения представляет собой комплексный процесс, учитывающий результаты мониторинга по всем параметрам многосвязной экономико-экологической системы на региональном уровне.

Система мониторинга входит в систему региональной безопасности и функционирует в рамках стратегического направления по обеспечению устойчивого развития экономико-экологических систем региона.

Комплексный подход к решению региональных проблем обусловлен наличием в многосвязной экономико-экологической системе отдельных сепаратных контуров (атмосферы, гидросферы,

литосферы, техносферы), обеспечение работоспособности которых по отдельности не представляется целесообразным ввиду связности всей системы в целом и взаимозависимости входящих в нее параметров, учитывающих как экономическое, так и экологическое развитие Одесского региона. Эффективность работы отдельных контуров не обеспечивает суммарной эффективности экономико-экологической системы.

Региональные проблемы являются составной частью глобальной экономико-экологической системы, поэтому их решение предусматривает участие всех уровней управления: городского, регионального, государственного, глобального. При этом региональная структура рассматривается как подсистема большой глобальной системы. Стратегическое планирование развития всех частей подсистемы обеспечит бесперебойную работу ее в будущем с качественной ориентацией на конечный результат: максимизацию прибыли при минимизации ущерба природной среде и рациональном финансировании. Так, рациональное природопользование рассматривается как эффективный управленческий процесс, учитывающий множество разнородных параметров: экологическую безопасность, экономическую эффективность и социальную адаптацию к грядущим переменам в жизнеобеспечении хозяйственных процессов.

В условиях неопределенности, политической нестабильности, многочисленных кризисных явлений одной из первоочередных задач становится комплексное планирование, учет и анализ всех потенциальных возможностей региона, определение угроз развития, сбалансированное использование имеющихся природных ресурсов. Введение в систему единого координационного центра будет способствовать эффективному регулированию, что позволит исключительно быстро реагировать на возникшие природные ситуации, минимизируя тем самым экономический ущерб. Накопленные при этом финансовые ресурсы могут быть использованы в качестве своего рода резерва на случай непредвиденных обстоятельств и формируют базу для создания действенного комплексного механизма по использованию превентивных мер, основанных на инновационных разработках по минимизации негативного воздействия на природную окружающую среду.

Одной из целей региональной политики должна стать ориентация на реформирование экономики и привлечение инвестиций в природоохранные сферы. В настоящее время усилия региональных властей не в должной мере охватывают многочисленные направления, требующие первостепенного внимания. В первую очередь это вызвано отсутствием четкого перспективного плана развития Одесского региона с учетом местного потенциала и особенностей. Во вторую очередь следует

принять во внимание недостаточное финансирование уже существующих программ. Таким образом, будет целесообразным проведение комплексной оценки региональных потребностей и потенциальных возможностей во всех направлениях, в том числе и в области маркетинга.

Следует отметить, что усилия местных органов власти существенно замедляют недостаточное финансирование, отсутствие четких планов развития территорий и коррупционная составляющая, базирующаяся на нецелевом использовании выделяемых финансовых ресурсов.

В связи с этим назрела насущная необходимость тщательной ревизии всех имеющихся ресурсов: финансовых, материальных, информационных и прочих. Итогом этого процесса будет четкая картина потребностей региона и прогноз возможностей по их удовлетворению. Одним из вариантов этого прогноза может быть самостоятельное удовлетворение потребностей за счет внедрения наукоемких технологий в природопользование с целью получения экологически чистых продуктов и услуг. В дальнейшем предполагается реализовывать весь комплекс мероприятий по разработке и внедрению, так называемый «региональный маркетинг».

Мировая практика свидетельствует о широком распространении регионального маркетинга, способного вывести регион на качественно новый уровень решения местных проблем. Всестороннее исследование механизмов функционирования регионального маркетинга свидетельствует о перспективном направлении, способном привлечь ряд инвесторов для решения насущных проблем. Рассматривая Одесский регион в качестве производителя товаров и услуг, следует позаботиться о разработке комплекса маркетинговых мероприятий с учетом территориальных особенностей и климатических условий.

Одесский регион обладает многочисленными возможностями, сочетая в себе богатство природы, уникальный климат, рекреационный потенциал. Туристическая привлекательность региона обусловлена наличием множества событийных ресурсов, достопримечательностей, культурно-исторической ценностью. Перспективным направлением является зеленый туризм, развитие которого представляет собой объект тщательного изучения с последующим инвестированием.

Региональный маркетинг в области зеленого туризма способствует не только продвижению на рынок «регионального продукта», но и улучшает инвестиционный климат, поскольку в ряде развитых европейских стран в последние годы получила развитие именно экологическая направленность. На мировом рынке экологически чистые продукты и услуги пользуются большим спросом. Высокие европейские стандарты в этой области застав-

ляют украинского производителя предъявлять все более строгие требования к местной продукции, делая ее тем самым конкурентоспособной. Происходит расширение экспортного потенциала производства за счет выпуска конкурентоспособной «зеленой» продукции [2, с. 248]. Особенно актуальной при этом является необходимость реформирования экономики, проведение релевантной региональной политики с привлечением внешних и внутренних инвесторов.

Внедрение долгосрочных природоохранных программ с привлечением иностранных инвесторов позволит вывести регион на высокий конкурентоспособный уровень, что в свою очередь будет способствовать привлечению новых инвесторов, иммиграции рабочей силы и улучшению качества жизни населения.

Региональный маркетинг как передовая технология направлен на комплексное развитие всех сфер: экономической, экологической, социальной, общественной, политической и т.д. Основными направлениями в Одесском регионе будут следующие:

- 1) создание благоприятного инвестиционного климата во всех сферах жизни;
- 2) развитие бизнеса с учетом региональных особенностей (туризм, оздоровительные мероприятия, активный отдых);
- 3) привлечение рабочей силы, квалифицированных специалистов за счет создания совместных предприятий;
- 4) правильная расстановка приоритетов в решении комплексной задачи внедрения мероприятий по устойчивому развитию многосвязных экономико-экологических систем на уровне региона.

Функционирование многосвязных экономико-экологических систем предусматривает участие целого ряда учреждений и предприятий, которые преследуют свои цели, не всегда совпадающие с общей концепцией регионального развития. Итогом устранения этих рассогласований будет выработка общей концепции гармоничного сосуществования. Возникает острая необходимость скорректировать и направить действия всех участников регионального маркетинга на достижение генеральной цели – социально-экономического развития региона с учетом экологической составляющей. На данный период будут целесообразными следующие мероприятия:

- 1) тщательное изучение целей и задач, осуществляемых учреждениями и предприятиями на территории Одесского региона;
- 2) изучение зарубежного опыта регионального развития с целью активизации процесса бенчмаркинга;
- 3) ранжирование маркетинговых мероприятий в соответствии с краткосрочной и долгосрочной перспективой;

4) выработка общей оптимальной стратегии регионального развития с учетом устойчивого функционирования многосвязных экономико-экологических систем;

5) планирование путей реализации регионального развития за счет собственных средств или за счет привлеченных ресурсов.

Практические подходы к оптимальному использованию природного потенциала неразрывно связаны с региональной маркетинговой деятельностью. Процесс регулирования регионального природопользования основан на тщательном соблюдении баланса между растущими потребностями общественного развития и ограниченным на сегодняшний день природным потенциалом.

Разработка современной концепции регионального механизма устойчивого развития для Одесского региона основывается на всестороннем учете местных особенностей с учетом потенциальных возможностей. Основной целью функционирования этого механизма будет тенденция к росту благосостояния населения, динамическая устойчивость результатов природоохранной деятельности на локальном уровне, что, в конечном счете, приведет к улучшению природоохранных показателей на глобальном уровне.

Многосвязная экономико-экологическая система Одесского региона существует в тесном взаимодействии с соседними региональными системами, что в перспективе может способствовать созданию единой межрегиональной природоохранной системы, приводя к устойчивому экономико-экологическому развитию всей страны [3, с. 99].

Таким образом, совершенствование регионального механизма устойчивого развития экономико-экологических систем вызвано необходимостью регулирования хозяйственной деятельности с учетом экологических возможностей. Целью функционирования этого механизма будет качественное улучшение природоохранного комплекса, динамическая устойчивость полученных результатов природоохранной деятельности на уровне Одесского региона, что позволит при-

влечь для финансирования внутренних и внешних инвесторов и направить усилия не только на устранение ущерба, вызванного антропогенным воздействием, но и на разработку превентивных мероприятий.

Выводы из проведенного исследования.

Таким образом, региональный механизм устойчивого развития экономико-экологических систем должен базироваться на совокупном использовании всех перспективных направлений: зеленого туризма, эффективного маркетинга, внешнего и внутреннего инвестирования. Регион рассматривается в контексте производимых товаров и услуг, имеющих специфические отличительные черты, присущие только данной местности, что обуславливает конкурентное преимущество региона.

Региональный маркетинг способствует улучшению имиджа региона, повышению инвестиционной привлекательности для внешних и внутренних инвесторов. Особое значение в функционировании регионального механизма устойчивого развития приобретает регулирование хозяйственной деятельности с учетом экологических возможностей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Буркинский Б.В. Природопользование: основы экономико-экологической теории. / Б.В.Буркинский, В.Н.Степанов, С.К.Харичков Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 1999. 350 с.
2. Садченко Е.В. Конкурентные преимущества предприятий в реализации виртуальных экологических ценностей / Е.В. Садченко //Економічні інновації. Вип. 44. Українське Причорномор'я в національних і міжнародних координатах розвитку: природокористування, рекреація та туризм, соціальна сфера. Збірник наукових праць. Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2011. С. 247–259.
3. Popova M.A. Regional perspectives of formation complex multiply-connected management system in environmental protection activities / E.V. Sadchenko, M.A. Popova //Economics, management, law: challenges and prospects: Collection of scientific articles. Discovery Publishing House Pvt. Ltd., New Delhi, India, 2016. – P. 97–100.

РОЗДІЛ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

РОЛЬ ЕМОЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ В УПРАВЛІННІ КОМАНДАМИ

THE ROLE OF EMOTIONAL COMPOSITION IN TEAM MANAGEMENT

Обґрунтована доцільність удосконалення методології управління командами завдяки застосуванню прийомів емоційного менеджменту. Розкрито зміст понять «емоційний інтелект», «емоційна праця» та «емоційне лідерство» у контексті перспектив підвищення ефективності функціонування робочих команд. Охарактеризовані напрямки розвитку емоційної компетентності працівників як передумови їх професійної самореалізації та підвищення якості трудового життя. Описана логіка формування емоційного капіталу команди як підґрунтя її згуртованості, довіри та комунікаційної відкритості. Запропоновані напрямки дій щодо гармонізації емоційного фону спільної трудової діяльності.

Ключові слова: емоційна компетентність, емоційна праця, емоційне лідерство, емоційний інтелект, емоційний капітал, емоційний менеджмент, емоція, команда.

Обоснована целесообразность усовершенствования методологии управления командами за счёт применения приёмов эмоционального менеджмента. Раскрыто содержание понятий «эмоциональный интеллект», «эмоциональная работа» и «эмоциональное лидерство» в контексте перспектив повышения эффективности функционирования рабочих команд. Охарактеризованы направления развития эмоциональной компетентности работников как предпосылки их профессиональной самореализации и повышения качества трудовой

жизни. Описана логика формирования эмоционального капитала команды как основы её сплочённости, доверия и коммуникативной открытости. Предложены направления действий для гармонизации эмоционального фона совместной трудовой деятельности.

Ключевые слова: эмоциональная компетентность, эмоциональная работа, эмоциональное лидерство, эмоциональный интеллект, эмоциональный капитал, эмоциональный менеджмент, эмоция, команда.

The expediency of improving the methodology of team management due to the application of emotional management methods has been substantiated. The content of the concepts of «emotional intelligence», «emotional work» and «emotional leadership» in the context of prospects for increasing the efficiency of working teams functioning has been revealed. The directions of development of emotional competence of workers as the preconditions of their professional self-realization and improvement of working life quality have been described. The logic of formation of emotional capital of the team as the basis of its cohesion, trust and communication openness has been described. The directions of action for harmonization of the emotional background of joint labor activity have been suggested.

Key words: emotional competence, emotional work, emotional leadership, emotional intelligence, emotional capital, emotional management, emotion, team.

УДК 331.104.2

Хитра О.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри управління
персоналом і економіки праці
Хмельницький
національний університет

Бендасюк М.І.

студентка
Хмельницький
національний університет

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання велику роль у досягненні організаційних цілей відіграє людський фактор, з використанням якого пов'язані не лише організаційно-економічні, але й соціально-психологічні, морально-етичні та ірраціонально-емоційні чинники. Активність людини в організації невіддільна від її психічного життя, в якому поведінка тісно пов'язується з пізнанням та емоціями. Дійсно, коли у працівників позитивний настрій, вони краще сприймають інформацію та оперують логічними правилами у процесі прийняття складних рішень, мислять більш гнучко, працюють з вищою продуктивністю. Натомість позбавлені позитивної емоційної мотивації працівники часто проявляють у роботі формалізм, вони неспроможні генерувати інноваційні ідеї, які б примножили капітал компанії.

Справедливим є твердження, що емоційне ставлення до праці і колег неоднозначно впливає на продуктивність. Як зазначають М.С. Дороніна і Д.Г. Михайленко [1, с. 122], з одного боку, насичене

позитивними емоціями ставлення до праці підвищує її ефективність, а з іншого – надмірне емоційне напруження формує тривожність і консервує потенційні здібності людини. Звідси висновок: для досягнення оптимального ефекту від трудової діяльності людини необхідно керувати проявами її емоцій. Причому емоції необхідно зробити відтворюваним ресурсом на зразок тих, що забезпечують існування інших форм капіталу виробничої організації (матеріальних і нематеріальних).

Підвищення уваги до менеджменту емоцій обумовлене об'єктивними причинами. По-перше, в умовах непередбачуваних змін у бізнес-середовищі і поширення кризових явищ виникають складні ситуації, реакція на які потребує швидкої концентрації уваги, інтуїтивних рішень, якість яких значною мірою забезпечується емоціями. По-друге, ефективна реакція на зміни вимагає інтелектуалізації капіталу, збільшення питомої ваги нематеріальної частини активів у структурі виробничої організації, яка створюється творчою

працею, невіддільною від емоцій. По-третє, перша і друга причини обумовили перехід від механістичної (ієрархічної) до поведінкової (демократичної) моделі організації. Важливою ознакою цієї моделі є введення в дію емоцій як важливого ресурсу активізації трудової поведінки персоналу [1, с. 122].

З огляду на те, що трудова діяльність зазвичай здійснюється у трудових колективах (зокрема, у постійних і тимчасових, формальних і неформальних, вертикальних і горизонтальних, виробничих та інтелектуальних групах), досить актуальним стає вивчення потенціалу робочих команд як осередків неформального емоційного впливу на трудову поведінку працівників. Під впливом групових емоцій трудова поведінка може як поліпшуватися, так і набувати деструктивних форм. Це, у свою чергу, визначає необхідність врахування емоційної складової у процесах налагодження командних комунікацій, вироблення командних норм поведінки, розподілу командних ролей, управління конфліктами і стресами, забезпечення ціннісно-орієнтованої єдності та згуртованості учасників спільної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Емоційна складова людської поведінки є об'єктом дослідження багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців. Поняття емоційного інтелекту і його взаємозв'язок з успішністю життєдіяльності людини розкритий у: теорії емоційно-інтелектуальних здібностей Дж. Мейєра і П. Саловея [2]; теорії емоційної компетентності Д. Гоулмана [3]; неогнітивній теорії емоційного інтелекту Р. Бар-Она [4]; двокомпонентній теорії емоційного інтелекту Д. Люсіна [5]. Говард Гарднер у 1983 р. обґрунтував ідею про множинні інтелекти [6], окремо розглядаючи внутрішньо- і міжособистісний емоційний інтелект.

Дж.М. Барбалет у своїй праці зосередив увагу на позитивному впливові емоцій на соціальну структуру [7]. На думку вченого, емоції сприяють раціональній дії, коли вона має місце, та можуть бути використані для пояснення дій, які відбуваються за умов відсутності знань, необхідних для прийняття рішень.

Найбільш вагомою науковою працею, в якій вивчається мезорівень емоцій, є монографія американської дослідниці А. Гохшильд [8]. Ключовим поняттям виступає «емоційна праця» – управління емоціями для створення публічно видимих демонстрацій обличчя та тіла.

У рамках владно-статусної теорії Т. Кемпера [9] й теорії соціального обміну емоцій [10] можна говорити про взаємозалежність емоцій та статусу. Емоції впливають на міцність групового членства, яке є контекстом для структур, що генерують моделі обміну емоціями в майбутньому. Емоційні стани впливають на соціальні процеси: якщо внаслідок взаємодії індивід відчуває позитивні

емоції, то він буде прагнути повторювати обмін, якщо негативні – буде уникати подібних ситуацій. Таким чином, група виступає джерелом емоцій як стимулів до подальших взаємодій. Звідси висновок: з одного боку, емоції впливають на групові процеси, формуючи статус кожного учасника, а з іншого боку, групові структури та їх елементи (наприклад, статус) створюють умови для прояву певних емоцій.

На питання, як емоції пов'язані з динамікою статусу в групах, намагається відповісти С. Ріджевей за допомогою теорії очікуваних станів [11]. На думку дослідниці, коли люди виконують спільні дії, то з часом виникає соціальна ієрархія як ключова детермінанта емоційної динаміки, що відіграє важливу роль у конструюванні групових емоцій; щоденний досвід соціальної ієрархії веде до формування почуттів.

Серед вітчизняних вчених також є дослідники емоційної складової у поведінці людини. Зокрема, розвиток емоційного інтелекту сучасних менеджерів дослідили С.Г. Дубовик та Т.І. Драбчук [12]; взаємозалежність емоційного інтелекту персоналу та ефективного розвитку організації обґрунтувала М.М. Корман [13]; А.Ф. Гацько, О.В. Смігунова [14], С.Г. Козловська, Г.І. Падурець, І.Б. Чудаєва [15], С.А. Колот [16], С.І. Нестуля [17] розробили методологічні засади емоційного лідерства; у науковій праці А.М. Колібаби [18] сформульовані основні принципи емоційного менеджменту; на вироблення емоційних умінь і психологічної готовності до усвідомленого емоційного реагування спрямований тренінг І.М. Матійків [19; 20]; вплив емоційного капіталу на формування ефективних взаємозв'язків у групі досліджує О.В. Сем'ян [21]; концептуальні основи діагностики групових емоцій за допомогою соціометрії та управління емоційним станом викладені у працях Ю.В. Белікової [22; 23]; І. Дидяк [24] обґрунтовує думку, що емоційний інтелект є невід'ємною складовою управлінського потенціалу; М.С. Дороніна і Д.Г. Михайленко [1] надали рекомендації щодо управління емоційною складовою інтелектуального капіталу виробничої організації.

На основі узагальнення наявних напрацювань можна стверджувати, що оскільки емоції інтенсифікують інформаційні потоки і впливають на мислення, важливо брати їх до уваги під час розв'язання виробничих завдань, ухвалення відповідальних рішень і вибору своєї поведінки у трудовій ситуації. Рівень емоційного інтелекту впливає на усі складові процесу управління, а тому актуальним є питання удосконалення процедур управління командною працею на основі застосування переваг емоційного менеджменту.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є формування теоретико-методологічних основ та практичних

рекомендацій щодо застосування інструментарію управління груповими емоціями з метою підвищення ефективності командної праці.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Взаємодія керівництва з персоналом підприємства – це надскладний процес, оскільки в ньому часто домінують когнітивні, ірраціональні дії керівників та неочікувані реакції підлеглих, які складно перетворити на стандартні управлінські технології.

На багатьох прикладах можна перекоонатися, що культ раціональності і високий освітній рівень не завжди є достатньою умовою для успішного виконання нестандартних завдань та управління підлеглими. Традиційні показники інтелекту (IQ) не в змозі повністю пояснити когнітивні здібності та особливості людини; не менш важливе значення має спроможність керувати своїми емоціями (EQ). Якщо IQ відображає здатності лівої півкулі мозку людини, яка відповідає за логіку і раціональне мислення, то EQ асоціюється з правою півкулею, яка відповідає за інтуїтивне мислення. Саме люди з високим емоційним інтелектом швидше приймають рішення, більш ефективно діють у критичних ситуаціях, краще керують підлеглими.

Слід зауважити, що емоційні властивості (реактивність, урівноваженість, загальний емоційний тонус, сила емоційних реакцій і їх зовнішній прояв) та особливості реагування на інтенсивні зовнішні подразники визначаються індивідуально-психологічними і типологічними характеристиками конкретної людини – конституцією, типом темпераменту, станом нервової системи, емоційністю, чутливістю до впливів тощо. Однак вивчення теорій емоційного інтелекту дозволяє дійти висновку, що управління емоціями належить до компетентностей, які можна сформувати й розвивати, оскільки можна навчитися стримувати безпосередні емоційні прояви, керувати емоційними реакціями, досягати емоційної врівноваженості, ухвалювати емоційно розумні рішення, бути толерантними у стосунках. Тому опанування мистецтвом управління емоціями у професійній діяльності передбачає формування психологічної готовності до вироблення базових емоційних умінь.

Для того щоб доповнити методологію командного менеджменту методами управління груповими емоціями, перш за все необхідно з'ясувати зміст поняття «емоція» та зрозуміти роль емоцій у формуванні трудової поведінки.

Емоція (з лат. *emovere* – хвилювати) – це психічне відображення навколишнього світу у формі короточасних переживань людини, що виражають її ставлення до дійсності, своїх дій та дій інших людей, реакцію на внутрішні і зовнішні подразники. Емоції є основою психіки, джерелом психічної енергії. І хоча навколо емоційного ядра формуються проблемні комплекси людини, водночас саме в емоціях народжуються найголовніші цін-

ності. Завдяки емоціям люди не лише сприймають, розуміють навколишню дійсність, а й переживають її. Емоційна реакція є показником ставлення людини до того, що відбувається. Емоції завжди пов'язані з задоволенням чи незадоволенням важливих потреб людини. Емоції впливають на пам'ять, мислення і уяву людини. Вони стають мотиваторами, якщо виникає прагнення уникнути подій, які передбачають негативні враження, або включитися в ситуації, які обіцяють позитивні переживання. Емоції, які часто повторюються, стають рисами характеру. Емоції урізноманітнюють спілкування, збільшують можливості взаєморозуміння, дають змогу «зазирнути» у внутрішній світ іншої людини. Зрештою, емоції впливають на ухвалення важливих рішень, оскільки останні містять емоційну компоненту [20, с. 17–18].

Отже, емоція на мікрорівні – це соціальний конструкт, переживання, що виникає у результаті соціальної взаємодії і може впливати на поведінку окремого індивіда, його вчинки [23, с. 7]. Необхідність дотримання соціальних норм викликає необхідність контролювати емоції. Потреба управління емоціями викликана тим, що люди не завжди відчують ті емоції, які вони очікували та яких від них очікують інші люди у певній ситуації.

Емоція на мезорівні – це соціальний конструкт, що формується під взаємовпливом членів групи та може впливати на поведінку окремого індивіда, визначати функціонування групи в цілому і відносини між кількома групами. Групові емоції перебувають під впливом зовнішніх (склад групи, мета її створення, тривалість існування, емоційні норми) та внутрішніх (вік, стать, освітній та культурний рівень, особистий статус) факторів. Ю.В. Белікова виділяє такі специфічні риси групових емоцій: 1) більша сила порівняно з індивідуальними емоціями; 2) спрямованість назовні; 3) виконання комунікативних, адаптивних та деяких інших соціальних функцій [23, с. 7–8].

Основна функція управління емоціями мікрорівня може розглядатися як розвиток емоційного інтелекту, що виступає показником здатності розуміти відносини особистості, репрезентовані в емоціях, і керувати емоційною сферою на основі інтелектуального аналізу і синтезу.

Функції управління груповими емоціями зводяться до зняття соціальної напруги та комунікативних бар'єрів, формування і коригування соціально-психологічного клімату, особистого статусу. Внутрішньокмандна ефективність передбачає синергетичну взаємодію членів команди, а високий емоційний інтелект – це основа успішної взаємодії співробітників. Під час взаємодії творча енергія людей досягає максимального рівня, і чим більше колектив залучений у процеси обговорення та прийняття важливих рішень, тим відчутніша творча віддача кожного. Емоція є своєрідною «точкою

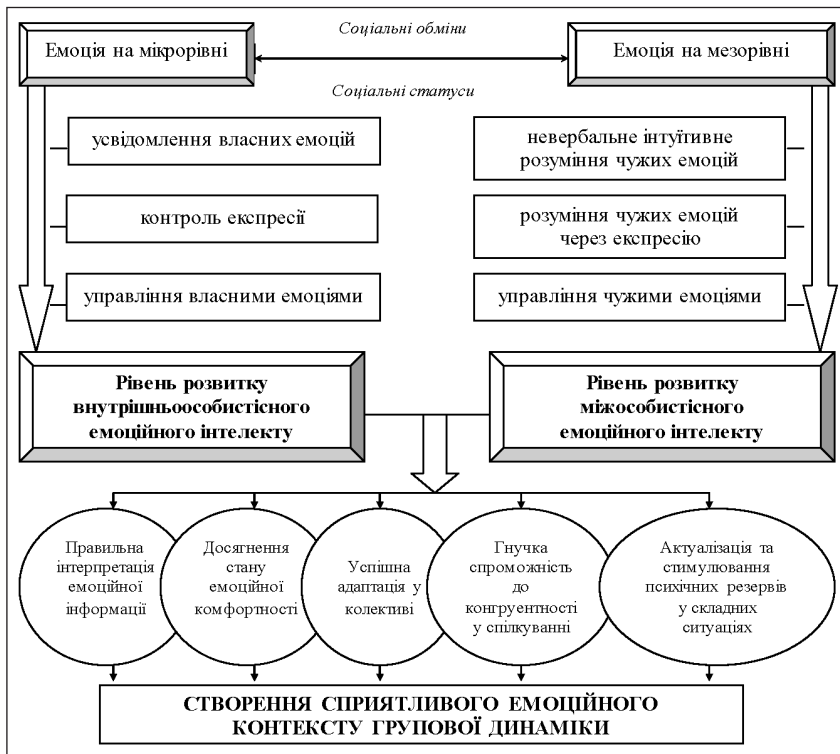


Рис. 1. Роль емоційного інтелекту у спрямованості процесів групової динаміки

Джерело: складено авторами на основі [5, с. 128–140; 23, с. 6–9; 25, с. 86–87]

біфуркації», яка може непередбачуваним чином сприяти швидкому виконанню відносно складного завдання або, навпаки, створити нездоланні перешкоди у процесі спільної діяльності. Енергетичний емоційний процес об'єднує фізичну, духовну, інтелектуальну і соціальну складові в єдине ціле, завдяки чому активність людей стає для них основною мотивацією і винагородою [18, с. 75].

Емоційний інтелект можна охарактеризувати як ієрархічну структуру (рис. 1), яка, у свою чергу, створює відповідний емоційний контекст для усіх процесів групової динаміки та обумовлює ступінь задоволеності кожного учасника своїм членством у певній групі. Рівень EQ визначається знанням основних принципів соціальної взаємодії серед працівників, розумінням можливості або неможливості прояву емоцій у певній ситуації, здатністю адекватно реагувати на прояви відчуттів інших людей та розуміти свої відчуття і причини їх виникнення, а отже, уміло керувати ними [12, с. 13].

Емоційний інтелект як на внутрішньо-, так і на міжособистісному рівнях виконує інтерпретативну, регулятивну, адаптивну, стресозахисну та активізуючу функції. Інтерпретативна функція дозволяє людині продуктивно здійснювати «розшифровування» емоційної інформації (емоційні вирази обличчя, інтонації голосу тощо), що формує вміння розпізнати емоційний фон групової діяльності. Регулятивна функція забезпечує адекватність зовнішнього прояву емоцій, що, у свою

чергу, сприяє досягненню стану емоційної комфортності та дозволяє запобігти деструктивним конфліктам у групі. Адаптивна та стресозахисна функції полягають в актуалізації та стимулюванні психічних резервів людини у складних ситуаціях. Активізуюча функція забезпечує гнучку спроможність до конгруентності у спілкуванні [25].

Люди з високим рівнем емоційного інтелекту відчувають здоровий емоційний баланс таких почуттів, як дружба, самоконтроль, задоволеність собою, зосередженість, душевний спокій, свобода, зв'язок з оточуючими, незалежність, вдячність тощо. Емоційний інтелект формує також рівень ініціативності, тобто вміння використовувати сприятливі можливості для підвищення загальної результативності. З емоційним інтелектом пов'язана орієнтація на кінцевий результат, цілеспрямованість. Високий рівень емоційного інтелекту допомагає під час розв'язання конфліктів, мотивує до виконання поставлених завдань, посилює корпоративну культуру [24, с. 52]. Водночас, люди з низьким рівнем емоційного інтелекту часто відчувають самотність, почуття провини, спустошеність, депресивність, невірноваженість, залежність, злість, образу, незадоволеність, відчуття неуспіху [12, с. 12].

Емоційний інтелект є підґрунтям для виконання емоційної праці, яка потребує координації розуму та почуттів. Управління емоціями, або емоційна праця, – це зусилля, спрямовані на зміну кількісних (інтенсивність, тривалість) чи якісних (жести прояву, лейбл ідентифікації) характеристик емоцій [22, с. 24]. Передумовою для ефективної емоційної праці є «психологічна готовність до усвідомленого емоційного реагування» як наявність у фахівця взаємопов'язаних і взаємозумовлених емоційним досвідом ціннісних настанов, особистісних рис, знань з галузі психології, базових навичок і вмінь, які виявляються в ухваленні емоційно розумних рішень, здійсненні доцільних дій відповідно до професійної ситуації і забезпечують успішність процесу управління емоціями [19, с. 143–144].

Високий рівень сформованості емоційних умінь свідчить про розвинену емоційну самосвідомість, обізнаність про емоційні стани й риси, сформованість внутрішньої готовності до ціннісного сприйняття життя й раціональної обробки емоцій. Для таких людей характерний інтернальний тип



Рис. 2. Емоційна компетентність як передумова успішної емоційної соціалізації індивідів у складі робочих команд

Джерело: складено авторами на основі [24, с. 52]

суб'єктивного контролю як усвідомлення відповідальності за власні емоційні реакції, за процес та результат міжособистісної взаємодії. У більшості ситуацій вони звертають увагу на позитивні аспекти і сприятливі можливості. Ці люди легко налагоджують нові контакти, виступають за відвертість емоційних переживань (вербалізують емоції). Вони відкриті й толерантні до тих поглядів і думок, які відрізняються від власних, володіють вербальними і невербальними засобами комунікації, широким спектром емоційного реагування, конструктивно захищають власні психологічні кордони, свою точку зору, зберігають самовладання у стресових ситуаціях [19, с. 146]. А отже, люди з високим рівнем сформованості емоційних умінь легше адаптуються до роботи у команді і є психологічно налаштованими на спільну трудову діяльність.

Низький рівень емоційних умінь свідчить про непоінформованість щодо емоційних станів і рис особистості. Через низький рівень рефлексії такі люди недостатньо усвідомлюють власні емоції та переживання інших людей, що обмежує можливості ефективної взаємодії. Низький самоконтроль, неусвідомленість емоційного реагування може виявлятися у невідповідності емоційної реакції соціокультурним нормам. У таких індивідів переважає екстернальний тип суб'єктивного контролю: вони недостатньо усвідомлюють відповідальність за власні емоційні реакції, а також за процес і результат міжособистісної взаємодії. У структурі мотивації переважає мотив уникнення ситуацій, які можуть викликати негативні емоції, має місце низька толерантність до ситуацій невдачі та невизначеності. Для таких людей характерна неадекватна самооцінка, що зумовлює викривлене сприйняття реальності [19, с. 147]. Таким

чином, низький рівень емоційних умінь заважає учасникам групи налагодити ефективні комунікації, адекватно сприйняти наявні розбіжності і стати згуртованою командою.

У рамках співвідношення емоцій та діяльності з'являється термін «емоційна компетентність» (рис. 2) – сукупність знань, умінь та навичок, які дозволяють приймати адекватні рішення та діяти на основі результатів інтелектуальної обробки зовнішньої та внутрішньої емоційної інформації [26, с. 52]; іншими словами, це здатність особистості здійснювати оптимальну координацію між емоціями і цілеспрямованою поведінкою [13, с. 91].

Формування й розвиток емоційної компетентності переслідує ціль використання обізнаності в емоціях для перетворення та прогресивного розвитку емоційної сфери суб'єкта шляхом спонукання до емоційного самопізнання з метою самовдосконалення, самореалізації. У контексті стосунків з іншими учасниками команди емоційна компетентність проявляється в умінні відчувати емоції і настрої інших людей, розуміти їхню точку зору і проявляти увагу та інтерес до них, розв'язувати емоційно напружені ситуації [20, с. 16–17]. Загалом, емоційна компетентність пов'язана з умінням особистості співвідносити стиль реагування зі своїми домінуючими потребами й параметрами конкретної ситуації (у т. ч. груповими нормами).

Емоційна компетентність індивіда є запорукою його успішної емоційної соціалізації, тобто навчання емоційній культурі, що перебуває під впливом як зовнішніх агентів соціалізації, так і індивідуального локус-контролю. Становлення емоційної культури відбувається на основі домінування в колективі моральних норм і цінностей, що формують відчуття єдності, усвідомлення людиною себе як частини єдиної організаційної системи. Емоційна культура дає змогу підвищувати ефективність функціонування команди за рахунок кращого використання людського капіталу на основі самоорганізації людини та синергетичного ефекту взаємодії [21, с. 105].

Для розвитку емоційної компетентності членів команд варто застосовувати тренінгові технології, спрямовані на досягнення осмисленої гнучкості в управлінні емоціями. Для практичної реалізації цих технологій І.М. Матійків [20] пропонує застосовувати такі методи: «криголами», інтерактивні міні-лекції, міні-дискусії, мозковий штурм, гронування, модерація, рольова гра, «акваріум», творча праця,

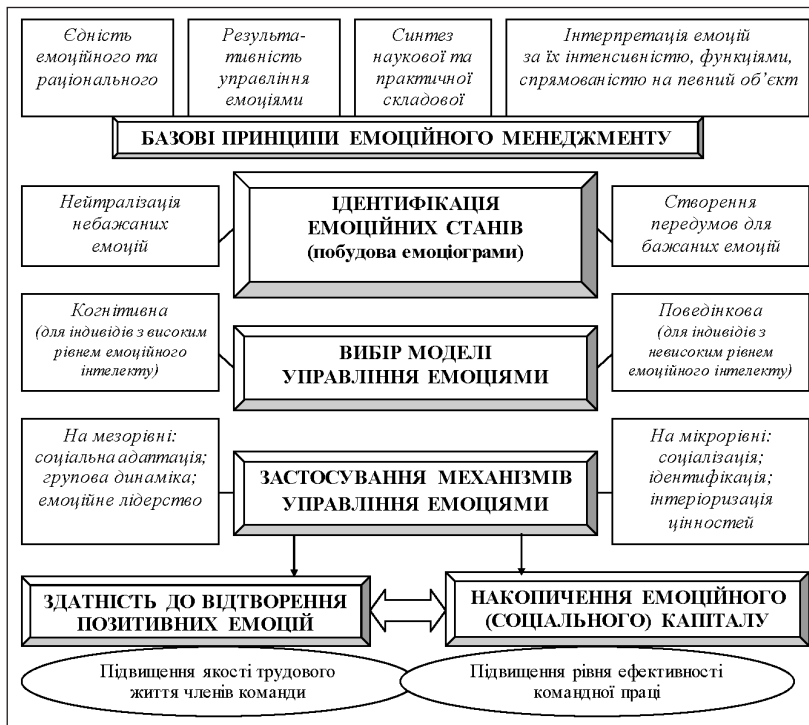


Рис. 3. Логіка підвищення якості трудового життя та ефективності командної праці за допомогою прийомів емоційного менеджменту

Джерело: складено авторами на основі [16; 18; 21; 22]

самодіагностика, мотивувальний контроль тощо.

Розвиток емоційного інтелекту безпосередньо пов'язаний з формуванням та реалізацією засад емоційного менеджменту. Емоційний менеджмент припускає визнання того факту, що у процесі роботи в людей виявляються емоції і виникають емоційні відносини, які мають енергетичне, ціннісне, інформаційне і мотивуюче значення, а також визначають емоційне середовище як невід'ємну складову організаційної діяльності [16].

Концепція управління емоціями (рис. 3) базується на таких базових положеннях: 1) емоції є соціальними конструктами, оскільки норми їх прояву та оцінювання залежать від культури та формуються в процесі соціалізації; 2) емоції залежать від ситуаційного контексту; 3) вимога дотримуватись соціальних норм поведінки обумовлює необхідність контролювати емоції; 4) існує можливість змінювати кількісні та /або якісні характеристики емоцій, розвивати емоційний інтелект окремих індивідів та впливати на формування емоційного капіталу команди [22, с. 25].

До механізмів управління емоціями на мікрорівні належать: соціалізація (з одного боку, у процесі соціалізації здійснюється закріплення моделей поведінки через позитивні та негативні реакції, з іншого боку – індивіди навчаються класифікувати емоції та управляти ними, розпізнавати емоційні норми та девіацію); ідентифікація (здійснюється шляхом прийняття набору емоційно забарвлених культурних атрибутів); інтеріориза-

ція цінностей (прийняття певних цінностей, з одного боку, викликане певними емоціями, а з іншого боку – самі цінності створюють емоційний контекст). Результатом ефективного функціонування розглянутих соціальних механізмів, на нашу думку, слід вважати підвищення якості трудового життя працівників.

Соціальні механізми управління емоціями мікрорівня впливають на відповідні механізми мезорівня: соціальну адаптацію (гнучкість у прояві емоцій відповідно до ситуації); групову динаміку (прояв групових емоцій, поява емоційних лідерів) [22, с. 29–30].

Основним критерієм дієвості соціального механізму управління емоціями є здатність до відтворення емоцій. Функціональність емоцій стосовно виробничих організацій полягає в тому, що процеси нагромадження й розвитку емоцій уподібнюються до процесів нагромадження й розвитку капіталу. Відтак, результатом ефективного функ-

ціонування мезорівневих механізмів управління емоціями можна вважати накопичення емоційного капіталу команди. Поняття «емоційний капітал» розглядається як складово культурного капіталу, що являє собою здатність адекватно висловлювати власні емоції і співпереживати емоціям інших людей з урахуванням ґендерної, вікової, професійної групи та соціального контексту [22, с. 26]. Емоційний капітал також є складовою соціального капіталу, під яким розуміють потенціал взаємної довіри і взаємодопомоги, що формується у міжособистісних відносинах (зобов'язання, очікування, інформаційні канали, соціальні норми тощо). Емоційний капітал – це консолідована здатність персоналу трансформувати емоції у джерело позитивної енергії [1, с. 125], що протидіє інерційності мислення, консерватизму, неузгодженості в діях, проявам відчуження від праці і колективу, «інформаційного дефіциту». Таким чином, формування емоційного капіталу команди можна вважати результатом активізації емоційних ресурсів кожного її учасника з метою протидії проявам ентропії (дезорганізації) командної праці.

Емоційна діяльність у команді насамперед спрямована на оптимізацію емоційної атмосфери, моніторинг та коригування якої входить до обов'язків лідера команди та є однією з основних лідерських компетенцій.

Лідерство завжди має емоційну першооснову, оскільки мистецтво лідера полягає в тому, щоб «спрямувати колективні емоції в потрібне русло,

створювати атмосферу дружелюбності й уміло боротися з негативними настроями» [17, с. 77]. Саме лідери повинні задавати певний емоційний стандарт, на який рівнятимуться інші. Під впливом лідера з високим емоційним інтелектом люди стають більш відкритими; вони обмінюються ідеями, навчаються один в одного, приймають спільні рішення. Таким чином виникає міцний емоційний зв'язок, який допомагає їм не втрачати рівноваги навіть в умовах кардинальних змін і невизначеності [27, с. 292]. Кількісною характеристикою емоційної сумісності в колективі є коефіцієнт емоційної довіри, який характеризує величину довіри лідера до кожного з членів команди, а також величину довіри лідера до команди в цілому [15].

Лідери, які здатні створити позитивну емоційну атмосферу в колективі, стимулюючи його членів до творчості, самовіддачі, зміцнюючи їх віру у власні можливості, називаються резонансними. Резонансні лідери перебудовують організаційну структуру таким чином, щоб вона сприяла ефективній, плідній, творчій, емоційно збагаченій і матеріально результативній праці. Якщо ж лідерам не вдається перейнятися почуттями інших або правильно інтерпретувати емоції колективу, вони створюють дисонанс. Перебуваючи під впливом некерованих емоцій, діючи спонтанно і нерозсудливо, дисонансний лідер привносить у колектив розлад, дезорганізує його працю. Пригніченість, що виникає при цьому, миттєво відображається на результатах роботи, оскільки замість того, щоб зосередити увагу на вказівках лідера і виконанні поставлених завдань, колектив переймається внутрішніми проблемами, починає працювати з нижчою продуктивністю [27, с. 292].

Втім, менеджери з високим EQ мають знати, що занадто піднесений настрій може призвести до надмірної оптимістичності, ілюзії невразливості і зумовити ефект групового (некритичного) мислення. Лідери мають володіти навичками контролю емоційного стану команди та використовувати емоції як інструмент, за допомогою якого можна розв'язувати проблеми адаптації окремих учасників і розкриття їх творчого потенціалу, досягати адекватного сприйняття рівня ризику і складності поставленого завдання, впроваджувати елементи самокерованості та оптимізувати процедуру прийняття рішення.

Висновки з проведеного дослідження. Керівники робочих команд повинні усвідомити, що для ефективного управління необхідно поєднувати розумовий розвиток і накопичення емоційного потенціалу. Емоції керівника, який контролює емоційний фон спільної трудової діяльності, формуються залежно від ситуації, набутого професійного і життєвого досвіду, інтуїції. Емоційні стани керівника та співробітників, у свою чергу, впливають на комунікаційний процес, соціально-психоло-

гічний клімат, згуртованість групи і, певною мірою, на ефективність її функціонування.

Створення умов для емоційного залучення людей, оптимальна структуризація команди і рольовий розподіл її членів стають передумовами виникнення ефекту синергізму у площині перетину складових інтелектуального й емоційного капіталів (позитивні емоції стимулюють командний інтелект, а спільна інтелектуальна діяльність збільшує емоційні ресурси). Водночас, безконтрольність емоційної експресії ускладнює міжособистісне спілкування, призводить до непорозумінь, конфліктів і стресів, перешкоджаючи професійній самореалізації і знижуючи якість трудового життя.

Таким чином, проведені дослідження дозволили обґрунтувати доцільність розширення методологічного базису командного менеджменту функціями, що пов'язані з моніторингом емоційного середовища спільної трудової діяльності, застосуванням прийомів емоційної мотивації працівників та тренінгів емоційної компетентності. Перспективи подальших досліджень полягають у необхідності розробки чіткого алгоритму дій керівника щодо ідентифікації та коригування емоційного середовища командної діяльності та оцінювання характеру його впливу на трудові показники.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дороніна М. С. Формування емоційної складової інтелектуального капіталу виробничої організації / М. С. Дороніна, Д. Г. Михайленко // Управління розвитком : зб. наук. праць. – Харків : ХНЕУ, 2010. – № 6 (82). – С. 121–125.
2. Mauer J. D. What is emotional intelligence? / J. D. Mauer, P. Salovey // Emotional development and emotional Intelligence: Educational Implications. – New York, 1997. – P. 3–31.
3. Goleman D. Emotional intelligence / D. Goleman. – New York : Bantam Books, 1995. – 352 p.
4. Bar-On R. Emotional and social intelligence: Insights from the Emotional Quotient Inventory / R. Bar-On // Handbook of emotional intelligence. – San Francisco : Jossey-Bass, 2000. – P. 363–388.
5. Люсин Д. В. Структура эмоционального интеллекта и связь его компонентов с индивидуальными особенностями: эмпирический анализ / Д. В. Люсин, О. О. Марютина, А. С. Степанова // Социальный интеллект: эмпирический анализ ; под ред. Д. В. Люсина, Д. В. Ушакова. – Москва : Институт психологии РАН, 2004. – С. 128–140.
6. Gardner H. Multiple intelligences: the theory in practice / H. Gardner. – New York : Basic Books, 1993. – 304 p.
7. Barbalet J. M. Emotion, social theory and social structure: A macrosociological approach / J. M. Barbalet. – Cambridge : Cambridge Univ. Press, 1999. – 210 p.
8. Hochschild A. R. The Managed Heart: Commercialization of Human Feeling / A. R. Hochschild. – Berkeley, University of California Press, 2003. – 328 p.

9. Kemper T. Power and Status and the Power-Status Theory of Emotions / T. Kemper // *Handbook of the sociology of emotions*. – New York : Springer, 2006. – P. 87–111.
10. Lawler J. E. Social Exchange Theory of Emotions / J. E. Lawler, S. R. Thye // *Handbook of the sociology of emotions*. – New York : Springer, 2006. – P. 295–320.
11. Ridgeway C. L. Expectation States Theory and Emotions / C. L. Ridgeway // *Handbook of the sociology of emotions*. – New York : Springer, 2006. – P. 347–367.
12. Дубовик С. Г. Розвиток емоційного інтелекту сучасних менеджерів як умова їх успішної діяльності [Електронний ресурс] / С. Г. Дубовик, Т. І. Драбчук // *Вісник Сумського національного аграрного університету*. Серія: Економіка і менеджмент. – 2014. – Вип. 5 (60). – С. 8–14. – Режим доступу: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/53581/4/Mishenin_Lohistychni.pdf.
13. Корман М. М. Емоційний інтелект персоналу як основа ефективного розвитку організації / М. М. Корман // *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету*. Серія: Економічні науки. – 2013. – Вип. 24. – С. 88–94.
14. Гацько А. Ф. Емоційний інтелект як стратегічний важіль лідерства [Електронний ресурс] / А. Ф. Гацько, О. В. Смігунова // *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства ім. Петра Василенка*. Серія: Економічні науки. – 2016. – № 177. – С. 61–67. – Режим доступу: <http://journals.urau.ua/index.php/wissn021/article/view/97816/93185>.
15. Козловська С. Г. Емоційна компетентність та лідерство / С. Г. Козловська, Г. І. Падурець, І. Б. Чудачева // *Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту*. Серія: Економіка і менеджмент. – 2013. – № 1 (14). – С. 130–140.
16. Колот С. А. Эффективное лидерство в структуре эмоционального менеджмента [Електронний ресурс] / С. А. Колот // *Вісник Одеського національного університету*. Серія: Психологія. – 2012. – Т. 17. Вип. 8. – С. 399–406. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_psi_2012_17_8_49.
17. Нестуля С. І. Емоційне лідерство – новий напрям у лідерології ХХІ ст. [Електронний ресурс] / С. І. Нестуля // *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. Серія: Економічні науки. – 2010. – № 1. – С. 77–83. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpush_2010_1_16.
18. Колібаба А. М. Емоційна складова менеджменту [Електронний ресурс] / А. М. Колібаба // *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. – 2010. – № 682. – С. 72–75. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/7792/1/11.pdf>.
19. Матійків І. М. Емоційні уміння майбутнього фахівця професій типу «людина – людина»: результати експериментального дослідження [Електронний ресурс] / І. М. Матійків // *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ*. Серія: психологічна. – 2014. – Вип. 1. – С. 141–149. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvldu_2014_1_18.
20. Матійків І. М. Тренінг емоційної компетентності : навч.-метод. посібник / І. М. Матійків. – Київ : Педагогічна думка, 2012. – 112 с.
21. Сем'ян О. В. Емоційний капітал як інструмент досягнення трудового синергізму на підприємстві / О. В. Сем'ян // *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. – 2014. – № 2. – С. 103–107.
22. Белікова Ю. В. Концептуальні основи управління емоціями / Ю. В. Белікова // *Український соціум*. – 2015. – № 1. – С. 23–33.
23. Белікова Ю. В. Можливості соціометрії у вивченні групових емоцій / Ю. В. Белікова // *Наукові праці Чорноморського державного університету ім. Петра Могили*. Серія: Соціологія. – 2011. – Т. 156. Вип. 144. – С. 6–9.
24. Дидяк І. Емоційний інтелект як невід'ємна складова управлінського потенціалу підприємства / І. Дидяк // *Економічний аналіз*. – 2012. – Т. 11 (1). – С. 51–53.
25. Собченко О. М. Здібності у структурі емоційного інтелекту як фактор формування особистості / О. М. Собченко // *Наука. Релігія. Суспільство*. – 2010. – № 4. – С. 84–87.
26. Льошенко О. Емоційний інтелект та емоційна компетентність: проблеми співвідношення / О. Льошенко // *Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка*. Серія: Психологія. Педагогіка. Соціальна робота. – 2010. – Вип. 2. – С. 49–52.
27. Холодницька А. В. Формування ефективного лідерства в умовах структурних змін в економіці [Електронний ресурс] / А. В. Холодницька // *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства ім. Петра Василенка*. – 2014. – Вип. 149. – С. 289–295. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhdtusg_2014_149_43.

ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ НА ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ

EVOLUTION OF SCIENTIFIC REVIEWS ON INSTITUTIONAL PROVISIONS OF THE EFFICIENT FUNCTIONING OF LABOUR-MARKET

У статті розглянуто основні теоретичні підходи до інституційного забезпечення ефективного функціонування ринку праці та проведено критичну оцінку. Виявлено, що від того, наскільки ефективно діятимуть інституції та інститути національного ринку праці, у підсумку залежатиме наявність чи відсутність економічних та соціальних втрат, використання чи недовикористання робочої сили на кожному окремо взятому робочому місці, підприємстві, в регіоні та країні в цілому. Обґрунтовано пріоритети та критерії інституційного забезпечення ефективного функціонування національного ринку праці.

Ключові слова: ринок праці, інститути, інституції, інституційне забезпечення, ефективне функціонування ринку праці.

В статье рассмотрены основные теоретические подходы к институциональному обеспечению эффективного функционирования рынка труда. Определено, что от того, насколько эффективно будут действовать институты и институции национального рынка труда, в итоге будет зависеть наличие или отсутствие экономических и социальных потерь, использова-

ния или недоиспользование рабочей силы на каждом отдельно взятом рабочем месте, предприятии, в регионе и стране в целом. Обоснованно приоритеты и критерии институционального обеспечения эффективного функционирования национального рынка труда.

Ключевые слова: рынок труда, институты, институции, институциональное обеспечение, эффективное функционирование рынка труда.

The author has analyzed principal theoretical approaches of institutional provisions of the efficient labor-market functioning, and has carried out its critical appraisal. It was determined that the efficiency of the functioning of institutions and national labor-market institutes is related and influences probable economic and social losses, exploitation or under exploitation of the workplace at each individual workplace, company, in the regions and within the country as the whole. Justification of the priorities and criteria for institutional provision for the effective functioning of the national labor market is provided.

Key words: labour-market, institutes, institutions, institutional provisions, the efficient labour-market functioning.

УДК 330.837:331.5(045)

Юрчик І.Б.

к.е.н., старший викладач кафедри філософії та економічної теорії
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Постановка проблеми. Ефективно функціонуючий національний ринок праці, який має сприяти ринковому вектору розвитку України, забезпечуючи її міцне підґрунтя, як високорозвиненої, соціальної, демократично-правової держави з конкурентоспроможною економікою знаходиться на етапі формування та розвитку. Ефективність національного ринку праці у значній мірі залежить від належного рівня розвитку його інституційного забезпечення, яке сприяло б гармонійному функціонуванню всіх його елементів. На думку З. С. Варналія: «Відповідне інституціональне забезпечення національного ринку праці має дуже багато складників» [1]. Відомий вчений зазначає, що потрібно розробляти стратегію його розвитку на 15–20 років, стратегічні пріоритети на середньострокову перспективу і пропонувати тактичні заходи, розраховані на найближчі роки. У зв'язку з цим, актуалізується потреба наукового вивчення та творчого осмислення теоретичних підходів і практики інституційного забезпечення ефективного функціонування ринку праці як ключового вектору його розвитку з урахуванням впливу інтеграційних процесів. Від того, наскільки ефективно діятимуть інституції та інститути національного ринку праці, у підсумку залежатиме наявність чи відсутність економічних та соціальних втрат, використання чи недовикористання робочої сили на кожному окремо взятому робочому місці, підприємстві, в регіоні та країні в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний вклад у вирішенні питань функціонування інституцій та інститутів як чинників ефективного функціонування ринку праці внесли такі іноземні та вітчизняні вчені, як С. Бандур, Д. Богиня, І. Бондар, П. Беленький, В. Васильченко, О. Грішнова, В. Гриньова, Н. Гук, М. Долішній, Ф. Зінов'єв, С. Злупко, О. Котляр, Е. Лібанова, П. Мазурок, Ю. Маршавін, В. Міненко, В. Нижник, В. Онікієнко, В. Онищенко, Н. Павловська, І. Петрова, В. Петух, І. Сай, М. Семикіна, М. Уорнер, А. Ткач, О. Турецький, М. Шаленко, Л. Шевченко, В. Щетиніна, С. Ягодкіна тощо. Однак, на даний момент, актуальні питання щодо інституційного забезпечення, яке б суттєво підвищувало ефективне функціонування національного ринку праці в економічній літературі недостатньо отримали фундаментальне та комплексне відображення, і, як наслідок, не мають свого логічного завершення у вирішенні прикладних завдань.

Постановка завдання. Метою роботи є огляд основних теоретичних підходів інституційного забезпечення ефективного функціонування ринку праці, а також обґрунтування необхідності створення та впровадження «концепції ефективного функціонування та розвитку національного ринку праці», якої варто дотримуватися при розвитку ринку праці в Україні, враховуючи посилений вплив інтеграційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Еволюція наукових поглядів на інституційне забезпечення ефективного функціонування ринку праці розглядалася в наукових працях вчених різних наукових шкіл: меркантилістської, класичної, неокласичної, марксистської, кейнсіанської, неокейнсіанської та інституціональної.

Наукове розуміння інституціонального забезпечення ефективного функціонування ринку праці закладено основоположниками класичної теорії, а саме: В. Петті, А. Смітом, Д. Рікардо. Так, у «Трактаті про податки і збори» В. Петті започаткував основи трудової теорії вартості та визначив, що мірою вартості всіх речей є праця, яка витрачена на їх виробництво [2, с. 56]. Однак, В. Петті вважав, що втручання держави в господарське життя «суперечить законам природи». Проте, в інших роботах В. Петті на державу покладає важливі функції щодо ефективного використання робочої сили та підвищення її якості. Вчений, керуючись економічною ефективністю, вважав, що працювати повинні і злочинці, і бездомні, і боржники... В. Петті розглядав якість робочої сили як один з важливих факторів збільшення багатства нації. Вчений звернув увагу на позитивний ефект забезпечення повної зайнятості, боротьби з безробіттям та його соціально-економічними наслідками. Крім цього, В. Петті обґрунтував засади теорії заробітної плати, зазначивши, що «заробітна плата – це мінімальні засоби існування робітника». Він вважав, що більш висока заробітна плата приведе до скорочення робочого часу.

В. Петті у своїй теорії розподілу праці відзначав, що людина для оптимізації своїх дій координувала їх, і тим самим підвищувала продуктивність праці. Відомий вчений стверджував, що до основного капіталу необхідно відносити і здібності робітників, і їх трудові навички.

Як відомо, представник школи фізіократів – Ф. Кене теж дотримувався підходу «невтручання держави у природний порядок». Вчений наголошував на тому, що суспільство та природа підпорядковуються однаковим законам природи. Важливим здобутком Ф. Кене на той час, можна вважати вчення про продуктивну та непродуктивну працю.

А. Сміт розвинув ідею невтручання держави в економічну діяльність, пропонуючи координації дій держави і підприємця в умовах «laissez faire» – нехай кожен іде своїм шляхом. А. Сміт визначив функцію координації в образі «невидимої руки», яка координувала вчинки і дії людини, скеровувала останню до мети, яка зовсім і не входила в її наміри [3, с. 32]. В основі принципу невидимої руки лежала теорія обміну, яка давала уявлення про саморегулювання дій механізму ринку – попиту і пропозиції. А. Сміт наголошував, що повна зайнятість – є неминучою, природною нормою ринкової економіки, яка досягається завдяки так званій

«невидимої руки», тобто співвідношення попиту й пропозиції. На думку А. Сміта для дії економічних законів необхідна вільна конкуренція. Однак, вченим не розглядалось припущення, що конкуренція на ринку може суттєво впливати на попит і пропозицію, урівноважуючи їх.

А. Сміт стверджував, що багатство нації створюється в процесі виробництва, а його основне джерело – людська праця [4, с. 33–34]. Вчений, на той час, здійснив аналіз доходів суспільства, основними з яких були: заробітна плата, земельна рента та прибуток. Відомий економіст дав визначення поняттю «вартості суспільного продукту», що визначалася як сума доходів суспільства. А. Сміт стверджував, що суспільний продукт втілює в себе багатство країни, а його ріст залежить від росту продуктивності праці та від частки населення, яке зайняте продуктивною працею. В свою чергу, продуктивність праці багато в чому залежить від суспільного поділу праці та її спеціалізації. Вчений звернув увагу на зростання продуктивності праці внаслідок детального поділу праці, навівши приклад шпилькової мануфактури [5, с. 11–12]. А. Сміт виступав за встановлення високої заробітної плати (оскільки вона стимулює зростання продуктивності праці, сприяє нагромадженню капіталу і підвищує попит на працю), критикував думку про те, що висока заробітна плата робить робітників лінивими. Сміт підкреслював, що «могутня спонукальна сила особистого інтересу діє у згоді з інтересами суспільства тільки в абсолютно певних інституційних умовах» [6, с. 55]. В своїх працях А. Сміт визнавав зміни звичаїв, інститутів, економічних категорій, неоднаковість таких у різних народів, і вбачав, що вивчення й пізнання їх можливе лише в процесі еволюції.

Ідейним продовжувачем класичної теорії став Д. Рікардо, який розкрив поняття «природної норми заробітної плати» – як фізіологічного мінімуму, що є життєво необхідним для нормального відтворення робітників. При цьому, відстоювалась думка про те, що будь-яке підвищення заробітної плати вище існуючого мінімуму призведе до збільшення пропозиції праці, яке впливатиме на зниження рівня заробітної плати [7, с. 201]. Д. Рікардо вивчав інновації в галузі економії праці, координація яких дозволяє максимально збільшити дохід індивіда.

Отже, наукове вивчення інституціонального забезпечення функціонування ринку праці пов'язане з представниками класичної економічної теорії. Як виявилось, системі економічних поглядів В. Петті, А. Сміта та Д. Рікардо властива внутрішня суперечність, яка зумовлена, з одного боку, ідеєю невтручання держави в процеси функціонування економіки, з іншого – на державу поклалися важливі функції щодо ефективного використання робочої сили та підвищення її якості, боротьби з

безробіттям та його наслідками, зверталася увага на зростання продуктивності праці, визнавалися зміни звичаїв, інститутів та економічних категорій.

Найбільш відомими представниками марксистської економічної школи були – К. Маркс, Ф. Енгельс та В. Ленін. К. Маркс визначав працю як «вічну природну необхідність» людини, без якої не може здійснюватися обмін речовин між людиною та природою [8, с. 52–53]. Відомий економіст стверджував, що здатність людини до праці – це «головна продуктивна сила суспільства». Розвиваючи цю думку, вчений стверджував, що зростання продуктивності праці призводить одночасно до зменшення кількості зайнятих робітників при зростанні обсягу виробленого продукту, що в свою чергу призводить до зменшення відносної вартості виробленого продукту. За Марксом, головною тенденцією індустріального капіталізму є удосконалення та все ширше впровадження машин, відповідно, все більше зростання продуктивності праці при пропорційному зменшенні обсягу праці, виконаної робітником [8, с. 50]. К. Маркс дотримується думки, що кваліфікованіша робоча сила має вищу вартість.

Вчений, обґрунтовуючи неповну зайнятість – закономірностями нагромадження капіталу, наголошував на таких невітшних наслідках, як відносне перенаселення і поява резервної армії праці (безробітних), які збільшуються із темпами зростання нагромадження капіталу. Досвід ринкового господарювання довів хибність марксистського вчення як про природу неповної зайнятості, так і про тенденції зростання безробіття, яке взаємопов'язане з капіталістичним нагромадженням.

К. Маркс розвинув трудову теорію вартості, яка ґрунтувалася на твердженні двоїстості характеру праці, яка втілена в товарі. Взаємозалежність між нагромадженням та неповною зайнятістю все ж підтверджується через зростання потреби в робочій силі одночасно з із нагромадженням капіталу і збільшенням обсягів виробництва продукції. Паралельно з цим спостерігається зменшення цієї потреби завдяки зростанню фондоозброєності праці та її продуктивної сили. Однак, дана теорія К. Маркса виявилася помилковою, і тому не реалізувалася на практиці.

Дж. М. Кейнс винайшов нову доктрину, в якій заперечував повну зайнятість та саморегулювання ринкової капіталістичної економіки, обґрунтувавши та пропагуючи власну теорію активного втручання держави в кризову економіку, «стимулювання нею нових капіталовкладень і збільшення на цій основі зайнятості населення» [9, с. 32]. Кейнс визнав вимушене безробіття та довів, що основними факторами, які впливають на зайнятість є сукупний попит на товари і послуги, основними компонентами якого є: споживання, інвестиції і державні витрати. З цього випливає, що важливо збільшувати сукупний попит, який в свою чергу, сприятиме

вторинному ефекту (мультиплікації) – збільшенню інвестицій, подальшому розширенню виробництва та зростанню повної зайнятості. Основні фактори, які впливають на сукупний попит: схильність до споживання, очікувана прибутковість капіталовкладень, перевага ліквідності.

Провідна роль в дослідженні проблем ефективного функціонування ринку праці належить інституціональному підходу, основними пребічниками якого були Т. Веблен, Дж. Гелбрейт, Дж. Коммонс, У. К. Мітчелл, В. Гамільтон, Дж. А. Гобсон, А. Берлі, Дж. М. Кларк, С. Чейз, Й. Шумпетер, П. Друкер, Ф. Перру, Ж. Фурастьє. Основоположником інституціонального напрямку економічної теорії вважають Т. Веблена. Термін «інституціоналізм» (лат. *institutio* – звичай, образ дії, напрям, повчання) був прийнятий для розуміння системи поглядів на суспільство і економіку, в основі якої лежать ключові категорії інституцій та інститутів. Т. Веблен під інституціями розумів «результати процесів, що відбувались минулому, вони пристосовані до обставин минулого і, таким чином, не є цілком відповідними вимогам теперішнього часу»; трактував інституції як «усталені навички мислення, спільні для більшості людей» [10, с. 48]. Представники інституціоналізму об'єктом досліджень обирали такі інститути, як корпорації, профспілки, державу, а також різні юридичні, морально-етичні та психологічні явища, тобто звичаї, норми поведінки, інстинкти тощо [11, с. 26]. Як вважають фахівці, інституціоналізм враховував одночасно й еволюцію інститутів, що може змінювати умови економічного життя, і вплив економічного життя на самі ці інститути.

Сучасну інституціональну школу, яка бере свій початок в 70-х роках ХХ ст. і охоплює неоінституціоналізм та новий інституціоналізм, представляють Р. Коуз, О. Вільямсон, Д. Норт, Г. Мюрдаль, Р. Хейлбронер. Д. Норт зазначав, що: «...не існує інших рішень, ніж застосування інституційних механізмів, для того, аби встановити правила гри, і використання організацій – аби забезпечити дотримання цих правил» [12, с. 31–32]. Досить обґрунтованим є визначення «інституту» вітчизняними вченими [13, с. 124], яке є характерним для ринку праці: як сукупності встановлюваних суспільством правил, що закріплені в законах та нормативних актах, принципах та соціальних нормах, які регулюють трудові відношення на ринку праці; як установ та організацій, що формують інфраструктуру ринку праці, цільовою функцією яких є оптимізація поведінки учасників соціально-трудових відносин; як механізмів, що регулюють функціонування ринку праці та його розвиток.

Через те, ефективний ринок праці – це впорядкований набір взаємодіючих інститутів з якісно новим рівнем їх розвитку та буття, що посилює взаємозв'язки та гармонійну взаємодію між всіма його скла-

довими, які повинні чи покликані регулювати його проблеми, оптимально використовуючи наукові підходи і конкретні заходи щодо нового змісту праці, стандартних та нестандартних форм зайнятості, масштабів безробіття, застосовуючи справедливую мотивацію, ефективне використання робочої сили та її переміщення, відкритий доступ українських громадян до ринків праці країн-членів ЄС та світу, посилення соціального залучення та захисту населення і трудових мігрантів-громадян України; інноваційний розвиток підприємницької, професійної та соціальної активності громадян України, зростання їхнього добробуту. Виходячи з цього, інститути, які забезпечують ефективне функціонування та розвиток національного ринку праці можна сприймати з різних аспектів: «не як об'єкти в матеріальному розумінні, а як систему, яка складається з окремих відображень у певних просторах»; як інститути, які не є правилом індивідуального вибору чи моделлю індивідуальної поведінки; як інститути, які виступають над індивідуальною вимогою та обмеженням, що змушує індивіда шукати шляхи реалізації власних інтересів в межах сталої матриці обмежень і спрямовувачів [14, с. 29]; як інститути, що впливають на формування людського капіталу, якості робочої сили і атрибути праці, конкурентні позиції працівників на міжнародному та вітчизняному ринку праці, мають зростаючу вагу в умовах інноваційних стратегій розвитку регіонів України; як інститути, що забезпечують у суспільстві соціальний діалог та дотримання процедур соціального партнерства між професійними спілками і об'єднаннями роботодавців; як інститути, що інтегрують ініціативу бізнесу, територіальних та професійних співтовариств; як засоби узгодження та збалансування цілей різних акторів на ринку праці; як джерело наповнення та канал передачі інституціональних змін на рівнях регіональних та локальних ринків праці [15, с. 37–40].

Висновки. Отже, на даний час важливим є пришвидшення удосконалення інституційного забезпечення функціонування та розвитку національного ринку праці, яке б знизило рівень непродуктивної зайнятості, підвищило конкурентоспроможність робочої сили, розширило соціальне залучення населення через ринок праці та забезпечило інтелектуальним потенціалом інтенсивний вектор розвитку економіки. Важливу роль в цих процесах повинна відіграти авторська «концепція ефективного функціонування та розвитку національного ринку праці», яка розвиває основні ідеї концепцій «Good Governance», «Гідної праці» та конвенцій МОП. Підґрунтям запропонованої концепції має стати: обраний вектор інноваційного типу відтворення в Україні; розвиток вітчизняної економіки, яка базується на знаннях та виробництві наукомісткої продукції; знанністке нагромадження та продук-

тивне використання людського капіталу та інтелектуального потенціалу; модернізація соціоінноваційної інфраструктури ринку праці, особливо в сфері інформатизації та нових технологій; зміна спектру соціально-трудоових цінностей молоді тощо. Основними принципами даної концепції мають стати: ефективність, результативність, науковість, справедливість, міжінституціональне партнерство та сприйнятливність інститутів до нововведень тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Перспективи економіки України в умовах глобальної макроекономічної нестабільності / Я. А. Жаліло, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська та ін. К. : НІСД, 2013. 120 с.
2. Петти У. Трактат о налогах и сборах / У. Петти. // Антология экономической классики. М. : МП «ЭКОНОВ», «КЛЮЧ», 1993. 475 с.
3. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов / А. Смит. М. : Изд-во соц.-эк. лит-ры, 1962. 677 с.
4. Одегов Ю.Г. Рынок труда (практическая макроэкономика труда) : Одегов Ю. Г., Руденко Г. Г., Лунева Н. К. М. : Альфа-Пресс, 2007. 900 с.
5. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу і причини добробуту націй / А. Сміт. К. : Port-Royal, 2001. 590 с.
6. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. М. : «Дело Лтд», 1994. 676 с.
7. Шакиров Н. Ш. Эволюция теории рынка труда: от истоков до постиндустриальной эпохи / Н. Ш. Шакиров. // Научный Татарстан. 2010. №1. С. 200–208.
8. Маркс К. Капитал / К. Маркс. М. 1983. Т. 1. Кн. 1. : Процесс производства капитала. М., 1983. 761 с.
9. Маршавін Ю. М. Регулювання ринку праці України : теорія і практика системного підходу : монографія / Ю. М. Маршавін. К. : Альтерпрес, 2011. 396 с.
10. Качала Т. М. Сучасні проблеми інституційного розвитку України / Т. М. Качала // Вісник економічної науки України. 2009. № 2. С. 48–49.
11. Ховрак І. В. Інституціоналізм: теорія, методологія, значення / І. В. Ховрак, А. А. Пономаренко // Економіка, фінанси, право. 2011. № 11–12. С. 23–28.
12. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт ; Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. 188 с.
13. Архієреєв С. І. Інституційна складова ринку праці як фактор зниження трансакційних витрат в трансформаційній економіці / С. І. Архієреєв, А. В. Глушач // Вісник НТУ «ХПІ» : [зб. наук. праць]. 2012. № 5. С. 121–135.
14. Цимбал О. І. Регулювання збалансованого розвитку формальних та імпліцитних структур інституалізації відтворювального простору ринку праці / О. І. Цимбал // Зайнятість та ринок праці. 2009. № 21–22. С. 25–40.
15. Гордєєв О. Концептуальні підходи до сутності інституційного механізму / О. Гордєєв // Публічне адміністрування : теорія та практика. 2012. № 3 (11). С. 36–42.

РОЗДІЛ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

ДЕПОЗИТНІ ОПЕРАЦІЇ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ В УКРАЇНІ ТА ЇХ РОЗВИТОК

DEPOSIT OPERATIONS OF COMMERCIAL BANKS IN UKRAINE AND ITS DEVELOPMENT

УДК 336.717.061.2

Белікова Т.В.

к. е. н., доцент
кафедри фінансів та кредиту
Харківський національний університет
будівництва та архітектури

Марченко О.В.

к. е. н., доцент
кафедри фінансів та кредиту
Харківський національний університет
будівництва та архітектури

Шевченко М.В.

студентка кафедри фінансів та кредиту
Харківський національний університет
будівництва та архітектури

У статті розглянуто основні підходи до тлумачення терміна «депозит». Проаналізовано динаміку депозитних вкладень нефінансових корпорацій та домашніх господарств порівняно з динамікою їх кредитів. Проведено аналіз депозитів нефінансових корпорацій та домашніх господарств за строками їх погашення. Визначено основні причини низького рівня довгострокового депозитування юридичних осіб. Розглянуто зміну відсоткових ставок за депозитами за останні роки як для фізичних, так і для юридичних осіб.

Ключові слова: депозит, ресурсна база, депозитна політика, нефінансова корпорація, домашнє господарство.

В статье рассмотрены основные подходы к толкованию термина «депозит». Проанализирована динамика депозитных вложений нефинансовых корпораций и домашних хозяйств по сравнению с динамикой их кредитов. Проведен анализ депозитов нефинансовых корпораций и домашних хозяйств по срокам их погашения. Определены основные причины низкого уровня долгосрочного депозитирования юридических лиц. Рассмотрено изменение процентных ставок по депозитам за последние годы как для физических, так и для юридических лиц.

Ключевые слова: депозит, ресурсная база, депозитная политика, нефинансовая корпорация, домашнее хозяйство.

The aim of article is exploring the state of the resource base of Ukrainian banks. It has explored the basic concepts for the interpretation of the term "deposit". It has analyzed non-financial corporations' deposits and households' deposits by the periods their repayment. It has identified the main reasons the low level of long-term deposit of legal entities. It has studied changing deposits' interest rates for recent years for both individuals and legal entities.

Key words: deposit, resource base, deposit policy, non-financial corporation, household.

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку банківської системи України та наближення її нормативів до стандартів ЄС у зв'язку з гармонізацією національних та європейських стандартів величезну роль відіграє здатність вітчизняної економіки залучати фінансові ресурси з метою їх трансформації в інвестування економіки країни та кредитування її різноманітних галузей. Тому аналіз наявних та вибір оптимальних умов залучення грошових коштів на депозитні рахунки є актуальними проблемами для більшості банків, що потребують перманентного аналізу даних.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемами дослідження ресурсної бази комерційних банків, формування оптимального депозитного портфеля займалися багато вітчизняних та зарубіжних науковців. Серед них можна виділити таких, як О. Моргенштерн, Г.І. Бірман, О.Д. Василік, О.В. Васюренко, О.В. Дзюблюк, О.І. Лаврушин, А.М. Мороз, М.І. Савлук. У працях цих відомих вчених ґрунтовно розглянуто теоретичні та практичні аспекти формування депозитного портфеля банків. Але постійні зміни законодавства країни, зміни тенденцій розвитку національної економіки вимагають новітніх досліджень в цьому напрямі.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз сучасного стану депозитної бази комерційних банків та перспектив їхнього розвитку, а також визначення основних причин невідповідності обсягів депозитних вкладень нефінансових корпорацій та домашніх господарств за строками.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Рівень розвитку економіки безпосередньо залежить від ступеня ефективності кредитно-інвестиційного забезпечення. Більшою мірою він забезпечується банківською системою країни, стан якої сьогодні є досить складним та важкопрогнозованим [1]. Водночас умови кредитування та інвестування визначаються умовами залучення депозитних ресурсів, що визначається такими факторами, як рівень доходів населення, довіра фізичних та юридичних осіб до банківської системи, їх зацікавленість у спрямуванні грошових коштів на депозитні рахунки банківських установ.

Крім того, достатній обсяг депозитної бази забезпечує ліквідність банківської діяльності. Якість депозитних операцій має на меті забезпечення для банку можливості проведення ефективних кредитних та інвестиційних операцій, які повинні сприяти отриманню прибутків для банків, а також стимулювати розвиток економіки країни загалом.

З метою визначення того, як в умовах нинішнього розвитку банківської сфери трактується поняття «депозит», наведено основні підходи до його тлумачення. В Законі України «Про банки і банківську діяльність» [2] депозит визначається як «кошти в готівковій або у безготівковій формі, у валюті України або в іноземній валюті, які розміщені клієнтами на їх іменних рахунках у банку на договірних засадах на визначений строк зберігання або без зазначення такого строку і під-

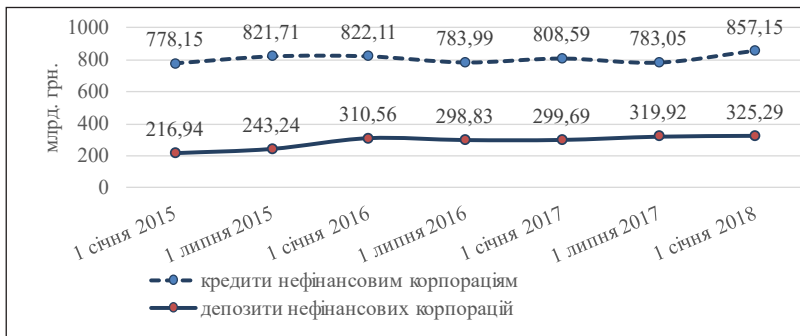


Рис. 1. Обсяги кредитів та депозитів нефінансовим корпораціям

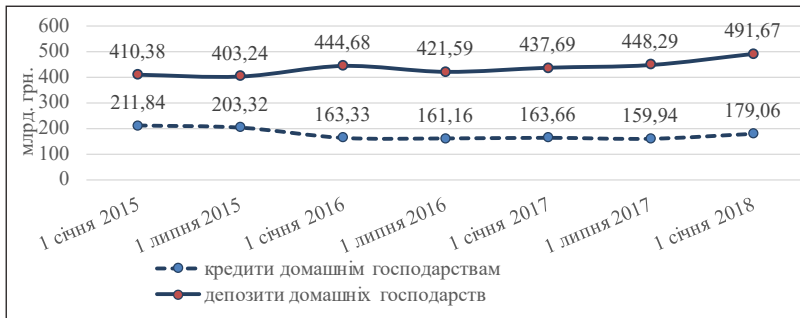


Рис. 2. Обсяги кредитів та депозитів домашнім господарствам

лягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору». В Положенні «Про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами» [3] депозит визначається як «грошові кошти в готівковій або безготівковій формі у валюті України або в іноземній валюті або банківські метали, які банк прийняв від вкладника або які надійшли для вкладника на договірних засадах на визначений строк зберігання чи без зазначення такого строку (під процент або дохід в іншій формі) і підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору». О.В. Кошонько [4] визначає депозит як економічні відносини щодо передачі коштів клієнта в тимчасове користування банку. Ю.А. Бараннік [5] вважає, що депозит – це гроші або інші кошти в готівковій або безготівковій формі, у національній або іноземній валюті, передані власником (фізичною або юридичною особою) або третьою особою за дорученням і за рахунок власника до банку для зберігання на встановлених договором умовах з обов'язковим поверненням вкладнику. О.М. Шептуха [6] наголошує на тому, що депозитні ресурси банку – це сукупність грошових коштів вкладників, залучених банком на договірній основі на визначений термін або без зазначення такого терміну, які підлягають виплаті вкладникам, як правило, з відсотком, які забезпечують банк необхідною кількістю засобів для виконання активних операцій і дотримання банком нормативних вимог законодавства. Погляди науковців на терміни в законо-

давстві не суперечать один одному, а доповнюють визначення.

Зміна ринку депозитних ресурсів відбувається постійно у зв'язку з різноманітними обставинами. Це зміни в законодавстві, в депозитній політиці окремих банків, коливання облікових ставок НБУ тощо. Тому аналіз показників українських банків у сфері депозитних операцій є необхідним для вибору напрямів їх стратегічного розвитку.

Протягом 2015–2017 рр. обсяги депозитів нефінансових корпорацій та домашніх господарств коливаються, адже спостерігається то їх поступове зростання, то знову незначне скорочення (за даними НБУ [7]). Обсяги кредитів та депозитів нефінансовим корпораціям представлено на рис. 1.

З рис. 1 видно, що депозити нефінансових корпорацій у 2015 р. зростали, темп їх зростання за рік склав 43,15%. У 2016 р., навпаки, спостерігається деяке зниження обсягів

депозитів, а саме на 3,5% відносно початку року. У 2017 р. знову відбувається зростання цього показника на 8,54%, а станом на 1 січня поточного року він досягає значення 857,15 млрд. грн., що є найбільшим значенням за останні три роки.

Обсяги кредитів нефінансовим корпораціям значно перевищують обсяги їх депозитів, а саме у 2,64 рази станом на 1 січня 2018 р. За друге півріччя 2017 р. темп приросту депозитів юридичних осіб склав лише 1,68%, тоді як темп приросту кредитів становив 9,46%. Це вказує на те, що в сучасних економічних умовах юридичні особи не залишають значні обсяги грошових коштів на депозитних рахунках, що є негативною тенденцією.

Обсяги кредитів та депозитів домашнім господарствам представлено на рис. 2.

Як видно з рис. 2, ситуація з домашніми господарствами дещо інша, адже фізичні особи більше грошових коштів зберігають на депозитних рахунках, ніж беруть кредити. На початок поточного року депозити в 2,75 разів перевищували кредити, на початок 2017 р. – у 2,67 разів, на початок 2015 р. – у 1,94 рази, тобто спостерігається зростання розриву між величиною кредитів та депозитів.

Загалом за підсумками 2017 р. депозити населення в гривні виросли на 22,4%, у валюті обсяги не змінилися. При цьому лідером щодо залучення гривневих коштів населення став «Приватбанк», а валютних – «Ощадбанк» [8].

Домашні господарства та нефінансові корпорації залишають грошові кошти на депозитних рахунках з різними цілями. Домашні господарства час-

тину своїх заощаджень надають в користування комерційним банкам з метою отримання прибутків. Нефінансові корпорації змушені всі розрахункові операції здійснювати через банки. Але велика кількість підприємств в умовах нестабільності національної валюти віддає перевагу не тому, щоб залишати грошові кошти на рахунках в банках, а тому, щоб вкладати в операційну діяльність.

Відсоткові ставки за строковими вкладками та на вимогу суттєво відрізняються одна від одної. Відсоткові ставки для фізичних та юридичних осіб також неоднакові, адже станом на 1 лютого 2018 р. середні відсоткові ставки по нових кредитах у гривнях для домашніх господарств дорівнювали 11,36%, для нефінансових корпорацій – 10,18%; для непогашених депозитів – 10,88% та 8,42% відповідно [7]. До того ж за останні три роки спостерігається зниження відсоткових ставок за депозитами. Якщо в 2015 р. цей показник для домашніх господарств за новими депозитами перевищував значення у 20%, то на кінець 2017 р. він впав до 10% за даними НБУ, що пояснює зниження обсягів депозитних вкладень. Те ж саме стосується нефінансових корпорацій, адже якщо на початок 2015 р. середні ставки в гривнях за депозитними вкладками дорівнювали близько 24%, то на кінець 2017 р. – лише близько 16%. На рис. 3 представлено обсяги депозитів нефінансових корпорацій за строками погашення.

З рис. 3 видно, що найбільші обсяги коштів на депозитах нефінансових корпорацій складають кошти на вимогу, а саме 201,47 млрд. грн. станом на 1 січня 2018 р., що в 2,29 разів перевищує обсяг коштів на строкових вкладах терміном до 1 року, а також у 23,76 разів перевищує обсяг коштів терміном від 1 до 2 років.

Найменші обсяги займають грошові кошти строком більше 2 років, адже станом на 1 січня 2016 р. їх доля в загальному обсязі депозитних вкладень нефінансових корпорацій складала лише 0,84%, на 1 січня 2017 р. – 1,03%. В наступному році спостерігається їх суттєве зростання, а на 1 січня 2018 р. їх частка досягла значення у 8,36%.

На рис. 4 представлено обсяги депозитів домашніх господарств за строками погашення за останні три роки.

Як видно з рис. 4, найменший обсяг депозитних вкладень домашніх господарств, як і нефінансових корпорацій, складають депозити строком

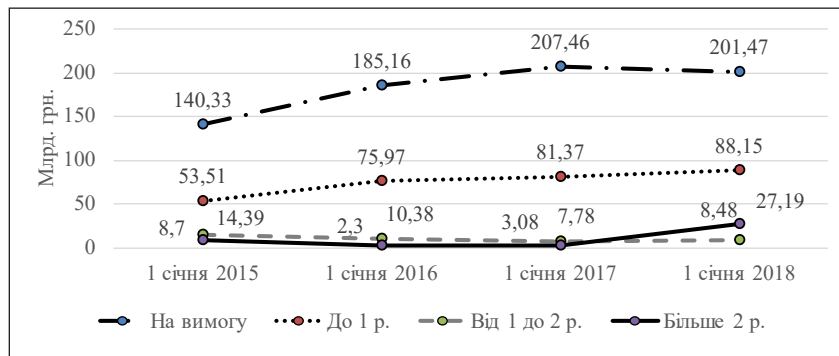


Рис. 3. Обсяги депозитів нефінансових корпорацій за строками погашення

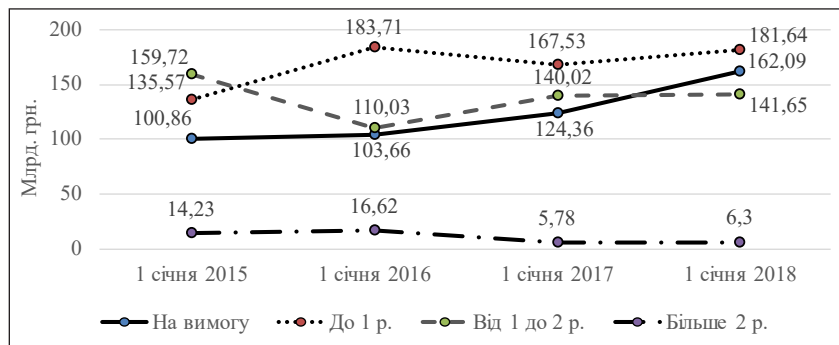


Рис. 4. Обсяги депозитів домашніх господарств за строками погашення

більше 2 років. Це свідчить про недовіру до банківських установ як фізичних, так і юридичних осіб, а особливо це стосується довгострокових вкладень.

Найбільшу частку в загальному обсязі депозитів домашніх господарств складають вклади строком до 1 року (станом на 1 січня 2018 р. вони склали 36,94%).

Тривогу викликає факт зростання величини депозитів на вимогу, адже на початок 2015 р. їх частка складала 24,58%, у 2016 р. – 25,03%, у 2017 р. – 28,41%, у 2018 р. – вже 32,97%. Їх значення в поточному році вперше за період, що аналізується, перевищує обсяг депозитів терміном від 1 до 2 років, а також наближується до значення обсягу депозитів до 1 року.

Висновки з проведеного дослідження. Найбільш дешевими ресурсами комерційних банків є рахунки на вимогу, які сьогодні складають основну частку залучених ресурсів. Але власники таких рахунків мають можливість у будь-який час вилучити всі свої кошти, що може негативно вплинути на платоспроможність банківських установ. Тому пошук оптимального співвідношення строкових депозитів та вкладів на вимогу, оптимальних відсоткових ставок за всіма видами депозитів, надання різноманітних супутніх послуг, які можуть стимулювати наявних та потенціальних клієнтів вкладати грошові кошти в банки, є основними напрямками подальших досліджень у сфері депозитування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бикова О.В., Марченко О.В. Оцінка ефективності кредитної політики банку. Молодий вчений. 2017. № 3 (43). С. 586–589.
2. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 7 грудня 2000 р. № 2121-III. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
3. Про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами: Положення. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG8577.html.
4. Кошонько О.В. Тенденції розвитку вітчизняного депозитного ринку в сучасних умовах. Економіка і суспільство. 2016. № 3. С. 399–405.
5. Бараннік Ю.А. Аналіз депозитних операцій банку. URL: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1042/1/Бараннік%20Ю.%20А.%20Аналіз%20депозитних%20операцій%20банку.pdf>.
6. Шептуха О.М., Маркарян А.А. Управління залученням ресурсів банку з депозитних джерел. Молодий вчений. 2017. № 5 (45). С. 780–783.
7. Грошово-кредитна та фінансова статистика. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58127.
8. Банківська система у 2017 році працювала зі збитком (21 лютого 2018 р.). URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2018/02/21/634310>.

ПРІОРИТЕТИ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД УКРАЇНИ

PRIORITIES OF FINANCIAL DECENTRALIZATION FOR PROMOTING SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF TERRITORIAL COMMUNITIES OF UKRAINE

У статті висвітлено процес фінансової децентралізації в Україні. Наголошено на значенні фінансової децентралізації, зокрема на тому, що вона дає змогу збалансувати механізми надання суспільних послуг з потребами та вподобаннями місцевих громад і жителів. Проаналізовано вплив фінансової децентралізації в Україні на результати соціально-економічного розвитку регіонів за підсумками виконання місцевих бюджетів та бюджетів об'єднаних територіальних громад. Оцінено основні ризики для фінансової децентралізації, запропоновано рекомендації, спрямовані на розв'язання проблемних питань, а також обґрунтовано можливість застосування досвіду зарубіжних країн щодо впровадження реформи фінансової децентралізації.

Ключові слова: фінансова децентралізація, регіон, місцевий бюджет, територіальна громада, сталий розвиток.

В статье освещен процесс финансовой децентрализации в Украине. Сделан акцент на значении финансовой децентрализации, в частности на том, что она позволяет сбалансировать механизмы предоставления общественных услуг с потребностями и предпочтениями местных общин и жителей. Проанализировано влияние финансовой децентрализации в Украине на результаты социально-экономического развития регионов по итогам исполнения местных бюджетов.

тов и бюджетов объединенных территориальных общин. Оценены основные риски для финансовой децентрализации, предложены рекомендации, направленные на решение проблемных вопросов, а также обоснована возможность применения опыта зарубежных стран касательно внедрения реформы финансовой децентрализации.

Ключевые слова: финансовая децентрализация, регион, местный бюджет, территориальная община, устойчивое развитие.

The article highlights the process of financial decentralization in Ukraine. The significance of financial decentralization is revealed, in particular, that it allows balancing the mechanisms of providing public services with the needs and preferences of local communities and inhabitants. The analysis of the impact of financial decentralization in Ukraine on the results of socio-economic development of regions based on the results of the implementation of local budgets and budgets of the united territorial communities has been carried out. The assessment of the main risks for financial decentralization was made, recommendations were made for solution of problem issues, and the possibility of using the experience of foreign countries in the implementation of the reform of financial decentralization was substantiated.

Key words: financial decentralization, region, local budget, territorial community, sustainable development.

УДК 336.61

Бугіль С.Я.

к. е. н., доцент кафедри державних та місцевих фінансів
Львівський національний університет
імені Івана Франка

Постановка проблеми. Щоби приєднатись до Європейського Союзу, Україна повинна провести велику кількість різноманітних реформ, включаючи фінансову децентралізацію, оскільки без фінансового забезпечення неможливо досягти значних та вагомих результатів в інших сферах реформування.

Наявність достатніх ресурсів у місцевих бюджетах є запорукою того, що територіальна громада має можливість надавати більш якісні та різноманітні послуги своїм жителям, реалізовувати соціальні та інфраструктурні проекти, створювати умови для розвитку підприємництва та залучення інвестиційного капіталу, розробляти програми місцевого розвитку та фінансувати інші заходи для всебічного покращення умов проживання жителів громади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем формування бюджетно-податкової політики на засадах фінансової децентралізації зробили такі українські вчені та практики, як, зокрема, В. Дем'янишин, В. Федосов, С. Юрій, Г. Лопушняк, Т. Бутурлакіна, О. Бориславська, І. Заверуха, А. Школик,

О. Музика. Вчені досліджують ефективність вітчизняної бюджетної та податкової політики, специфіку формування та функціонування місцевого самоврядування в розвинених країнах Європи та в Україні через еволюцію уявлень про державу та територіальне врядування, обґрунтовують вибір оптимальних методів та інструментів управління бюджетними коштами територіальних громад.

Серед зарубіжних робіт у сфері аналізу використання інструментів податкової та бюджетної політики в умовах децентралізації можна виокремити праці Ш. Бланкарта, Дж.М. Б'юкенена, А. Вагнера, Дж. Кейнса, Р. Масгрейва, В. Нордхауса, П. Самуельсона. Автори аргументують доцільність децентралізації в контексті підвищення ефективності управління, обґрунтовують проблеми фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування через аналіз фінансової бази місцевих бюджетів та інструментів податкової політики, що її визначають, визначають сутність та основні принципи теорії децентралізації фінансової системи через забезпечення рівноваги між можливостями влади та потребами громадян різних регіонів, які мешкають в країні.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування основних напрямів реформування політики фінансової децентралізації у зв'язку з пріоритетними трендами сталого розвитку територіальних громад України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом різних років існування як самостійної держави, так й у складі різних держав (а саме Австро-Угорщини, Речі Посполитої, Російської Імперії та СРСР) Україна прагнула до формування власної моделі місцевого самоврядування через децентралізацію фінансової системи державного рівня. Аналіз використання інструментів податково-бюджетної політики місцевого розвитку в Україні свідчить про те, що децентралізація національної фінансової системи є найбільш важливим напрямом реформування для держави сьогодні. Її використання може допомогти підвищити ефективність управління місцевим розвитком та сприяти фінансовому забезпеченню об'єднаних територіальних громад України в умовах формування їх самодостатності та сталого розвитку за умов євроінтеграції.

Особливістю сучасної моделі в Україні є те, що в умовах інтеграції з країнами ЄС її бюджетне та податкове законодавство змінюється та доповнюється в контексті європейських норм реформування економіки щодо діяльності місцевого самоврядування та децентралізації фінансової системи з метою стимулювання розвитку місцевих громад.

Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, затверджена Розпорядженням Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні» від 1 квітня 2014 року № 333-р. [1], передбачає створення законодавчої бази діяльності органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади на новій територіальній основі з визначенням повноважень та їх ресурсного забезпечення. В рамках її реалізації прийнято Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [2], а у 2015 році стартував процес об'єднання територіальних громад та створення спроможних об'єднаних громад. В результаті виборів до місцевих рад у 2015–2016 роках сформовано 366 об'єднаних територіальних громад (далі – ОТГ). Загалом станом на 17 лютого 2018 року зафіксовано 705 таких громад.

В результаті реформи протягом 2017 року надходження до загального фонду місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) склали 192,7 млрд. грн., що на 46,0 млрд. грн. більше, ніж у 2016 році. За останні три роки від початку реформи фінансової децентралізації доходи місцевих бюджетів зросли у 2,8 рази, а саме

з 68,6 млрд. грн. у 2014 році до 192,7 млрд. грн. у 2017 році (рис. 1). Це стало можливим завдяки розширенню повноважень і підвищенню зацікавленості органів місцевого самоврядування у збільшенні надходжень до місцевих бюджетів, вжиттю заходів щодо залучення резервів їх наповнення та підвищення ефективності адміністрування податків та зборів.

За підсумками 2017 року власні доходи загального фонду місцевих бюджетів у розрахунку на одного жителя зросли порівняно з 2016 роком на 19,3% і склали 4 488,5 грн. Обсяг надходжень податку на доходи фізичних осіб у розрахунку на одного жителя збільшився на 23,9% і склав 2 510,4 грн., місцеві податки та збори на одного жителя зросли на 16,7% і склали 1 265,3 грн.

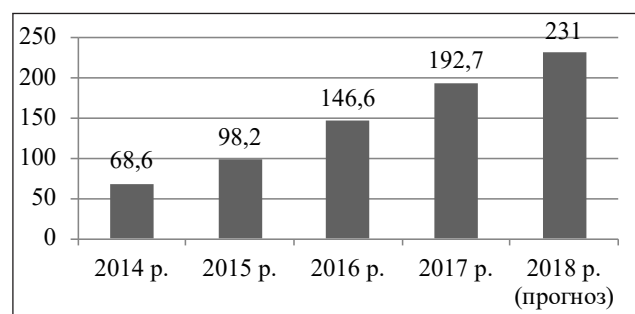


Рис. 1. Власні доходи місцевих бюджетів, млрд. грн.

Джерело: побудовано автором за офіційними даними Міністерства фінансів України

У 2018 році прогнозується подальше зростання доходів загального фонду у розрахунку на одного жителя на 30,5%, надходжень податку на доходи фізичних осіб – на 38,5%, місцевих податків і зборів – на 38,7% (рис. 2).

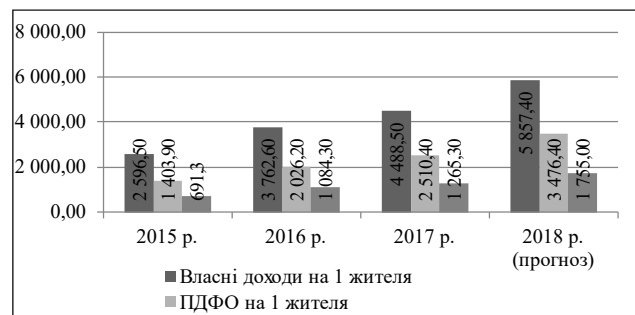


Рис. 2. Зростання доходів загального фонду місцевих бюджетів на одного жителя за 2015–2018 роки, грн.

Джерело: побудовано автором за офіційними даними Міністерства фінансів України

З огляду на розширення доходної бази місцевих бюджетів відбулося збільшення частки місцевих бюджетів у загальному обсязі зведеного бюджету України. За підсумками 2017 року вперше питома вага місцевих бюджетів перевищила позначку у 50% (рис. 3). Частка місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету України склала 51,2%, що

майже на 6% більше аналогічного показника за 2015 рік. Тобто органи місцевої влади мають у своєму розпорядженні вагомий фінансовий ресурс, щоби мати змогу ефективно ним управляти та спрямовувати на розвиток громад.

Одночасно зі збільшенням частки місцевих бюджетів у фінансових ресурсах держави зростає їх частка в обсязі валового внутрішнього продукту. У 2014–2015 роках цей показник становив 5,1%, у 2016 році – 6,2%, за підсумками 2017 року прогнозується, що частка місцевих бюджетів у ВВП країни становитиме 6,7%.

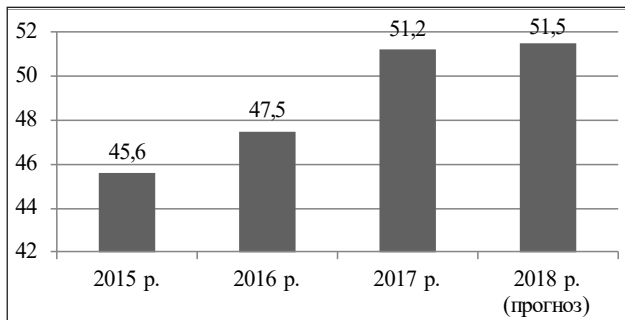


Рис. 3. Частка місцевих бюджетів (з трансфертами) у зведеному бюджеті України, %

Джерело: побудовано автором за офіційними даними Міністерства фінансів України

Слід відзначити, що динаміка надходжень до бюджетів ОТГ випереджає темпи зростання доходів по інших рівнях місцевих бюджетів. Надходження власних доходів місцевих бюджетів 366 ОТГ за 2017 рік зросли на 87,0% та склали 9,3 млрд. грн. З урахуванням того, що нові 207 ОТГ, у яких перші місцеві вибори були проведені у 2016 році, тільки в цьому році отримали 60% надходжень від податку на доходи фізичних осіб до своїх місцевих бюджетів, їх власні ресурси порівняно з аналогічним періодом минулого року зросли в 2,9 рази та склали 4,9 млрд. грн.

У доходах місцевих бюджетів найбільшу питому вагу займають надходження від сплати податку на доходи фізичних осіб, а саме 110,7 млрд. грн., або 57,4% від загальної суми доходів місцевих бюджетів. Порівняно з 2016 роком надходження ПДФО загалом по Україні зросли на 31,7 млрд. грн., або на 40,1%. По бюджетах міст обласного значення приріст становить 37,5%. По бюджетах 159 ОТГ приріст надходжень ПДФО склав 41,2%, що на 1,9% більше, ніж загалом по Україні.

У структурі доходів загального фонду 27,3% складає частка місцевих податків і зборів, яких у 2017 році надійшло 52,6 млрд. грн., по усіх місцевих бюджетах України приріст місцевих податків і зборів відносно 2016 року складає 24,4%, по бюджетах міст обласного значення – 25,9%. По всіх бюджетах ОТГ надходження місцевих податків і зборів зросли на 28,5% (зокрема, по бюджетах

159 ОТГ – 26,3%), що на 4,1% перевищує показник приросту по місцевих бюджетах України.

Держава також збільшила обсяги надання державної бюджетної підтримки місцевим органам влади на розвиток громад та розбудову інфраструктури. Так, якщо у 2014 році передбачено регіонам з державного бюджету на підтримку соціально-економічного розвитку лише 0,5 млрд. грн., то в 2017 році обсяг коштів на реалізацію інфраструктурних проектів склав понад 16 млрд. грн., а на 2018 рік передбачено понад 19 млрд. грн., що у 39 разів більше, ніж було у 2014 році (рис. 4).

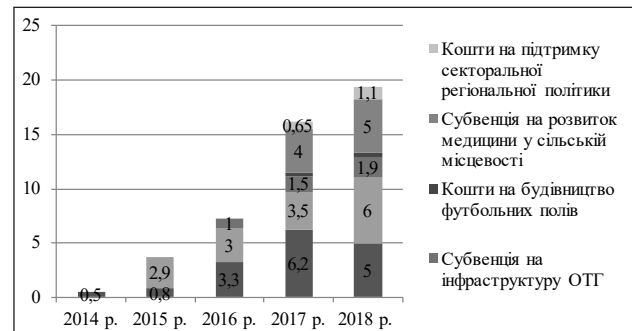


Рис. 4. Обсяги надання державної бюджетної підтримки місцевим органам влади на розвиток громад та розбудову інфраструктури, млрд. грн.

Джерело: побудовано автором за офіційними даними Міністерства фінансів України

Крім цього, на 2018 рік передбачено субвенцію з державного бюджету місцевим бюджетам на будівництво, реконструкцію, ремонт та утримання доріг загального користування місцевого значення в сумі 11,5 млрд. грн.

Про ефективність впровадження фінансової децентралізації свідчать результати платоспроможності місцевих бюджетів. Так, у 2014–2016 роках у 58 разів зменшилась кількість наданих казначейських позик, що демонструє посилення платоспроможності місцевих бюджетів. У 2017 році кількість дотаційних місцевих бюджетів знизилася завдяки децентралізації на 24%, кількість бюджетів-донорів зросла на 12,5%. У цьому ж році у 2,2 рази збільшилась державна фінансова підтримка розвитку громад [3].

Підтвердженням ефективності фінансової децентралізації є також щомісячне накопичення залишків бюджетних коштів на рахунках місцевих бюджетів, обсяг яких на початок 2017 року становив 47,7 млрд. грн. (33,6 млрд. грн. по загальному фонду, 14,1 млрд. грн. по спеціальному фонду). Приріст залишків коштів проти початку 2016 року становив 12,5 млрд. грн., або 35,5%.

Додатковим фінансовим інструментом для розвитку об'єднаних територіальних громад є Державний фонд регіонального розвитку. У 2016 році близько 30% коштів із ДФРР регіони

спрямували на заклади освіти, майже по 20% коштів – на заклади охорони здоров'я, об'єкти водопостачання та водовідведення, дорожню інфраструктуру.

Водночас неможливо оминати увагою деструктивні зміни, зумовлені бюджетною децентралізацією, які торкнулися малих міст. Зміни до Бюджетного кодексу України в редакції 2014 року призвели до скорочення бюджетів малих міст, сіл і селищ, а також централізації повноважень на рівні районів. Тобто делеговані повноваження від малих міст перейшли до районних державних адміністрацій, а це призвело до недофінансування цих сфер у невеликих населених пунктах. Частка власних доходів місцевих бюджетів за 2016–2017 роки не перевищує 47%, а надходження від місцевих податків не перевищують 11,5%.

Попри передані частини загальнодержавних податків та зборів до бюджетів громад, незважаючи на прямі міжбюджетні відносини з Державним бюджетом України (з 1 січня 2016 року), більшість новостворених об'єднаних територіальних громад так і залишилась дотаційною (125 громад отримують базову дотацію), а отже, вони й надалі є фінансово неспроможними.

Водночас невирішеним залишається питання ефективного використання коштів на розвиток громад. У новоутворених ОТГ спостерігаються факти витрачання значних коштів громади на утримання апарату місцевої ради.

Також існує факт того, що за збільшення доходної частини місцевих бюджетів не всі громади спроможні належним чином розпорядитися отриманими на рахунок місцевих бюджетів фінансами. Невчасно проведені тендери або непідготовлена документація часто стають на заваді їх освоєння.

Отже, наявна сьогодні система забезпечення місцевих бюджетів достатніми фінансовими ресурсами для виконання функцій, покладених на органи місцевого самоврядування, не відповідає потребам громад, не створює фінансове підґрунтя сприятливого життєвого середовища, необхідного для надання мешканцям територіальних громад якісних та доступних суспільних благ та послуг, а децентралізація бюджетної системи України нині є незавершеною. У зв'язку з цим постає необхідність вироблення такого механізму, який визначив би нові принципи проведення подальшої бюджетної децентралізації, що забезпечить зменшення ролі держави у фінансовому забезпеченні розвитку громад та регіонів із паралельним створенням можливостей для зміцнення автономності місцевих бюджетів.

Висновки з проведеного дослідження.

На нашу думку, на шляху проведення політики фінансової децентралізації в контексті пріоритет-

них трендів сталого розвитку територіальних громад України за умов євроінтеграційних процесів необхідно здійснити такі кроки:

- підвищити роль місцевих органів в управлінні розвитком регіонів, посилити їх активність у створенні умов для активізації потенціалу економічного розвитку та зростання, залучення інвестицій, щоб на місцях мати джерела наповнення місцевих бюджетів;

- сформувати методологію обрахунку рівня бюджетної децентралізації, щоб мати змогу проаналізувати ступінь задоволення потреб місцевих бюджетів у коштах та оцінити ефективність надання й витрачання бюджетних коштів;

- затвердити державні соціальні стандарти й нормативи за кожним із делегованих державою місцевому самоврядуванню повноважень;

- завершити реформування системи охорони здоров'я, освіти, соціального захисту та адміністративно-територіальну реформу з огляду на пріоритетність принципів децентралізації та субсидіарності;

- створити умови для активізації розвитку малого та середнього бізнесу в регіонах через впровадження у цій сфері європейських стандартів;

- переглянути склад доходів місцевих бюджетів з метою збільшення власних надходжень та зменшення трансфертів з державного бюджету;

- підвищити ефективність місцевих податків та зборів, зокрема вдосконалити функціонування податку на нерухомість (оподатковувати об'єкти нерухомого майна на основі ринкової оцінки), відновити транспортний податок, а також надати місцевим органам влади більше фіскальних повноважень щодо запровадження додаткових податкових платежів з урахуванням природно-економічного потенціалу відповідної території;

- посилити роль капітальних видатків у структурі видатків місцевих бюджетів, зокрема тих, які спрямовуються на відновлення й модернізацію інфраструктури та основних фондів, що в перспективі сприятиме залученню інвестицій та прискорить економічне зростання територіальних громад;

- стимулювати органи місцевого самоврядування до участі в міжнародних проектах, проведенні конкурсів кращих пропозицій щодо вирішення місцевих питань, під які можна залучити кошти міжнародної технічної допомоги;

- підвищити попит на муніципальні цінні папери шляхом стимулювання потенційних інвесторів (банки, домогосподарства, пенсійні фонди, страхові компанії тощо); Національному банку України слід вжити заходів щодо формування системи стимулів для повернення коштів населення в банківську систему (зокрема, вдосконалення механізмів гарантій повернення заощаджень);

- забезпечити місцевими державними адміністраціями захист прав інвесторів, надати гарантії щодо стабільності умов ведення бізнесу;

- вдосконалити механізми ММС та інтенсифікувати процес їх використання для вирішення спільних проблем і використання спільних можливостей територіальних громад;

- підвищити принциповість та свідомий вибір обрання голів і депутатів місцевого самоврядування, які спроможні зосередитися на потенціалі громади, а також реалізовувати проекти розвитку, що дадуть нові робочі місця й податки.

Вжиття цих заходів дасть можливість не лише підвищити самостійність місцевих бюджетів, але й досягнути сталого розвитку територіальних громад України та успішно інтегруватися в Європейське економічне співтовариство.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 року № 333-р. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>.

2. Про добровільне об'єднання територіальних громад: Закон України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/157-19>.

3. Місцеві бюджети в умовах фінансової децентралізації. URL: http://www.nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2781:vp-liv-detsentralizatsiji-na-posilennya-platospromozhnostimistsevikh-byudzhativ&catid=8&Itemid=350.

4. Чекіна В. Введення податку на нерухомість в Україні: проблеми й ризики. Фінанси України. 2012. № 3. С. 38–44.

ФІНАНСОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ

FINANCIAL MARKET OF UKRAINE: PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF ITS DEVELOPMENT

УДК 336.71

Бутенко В.В.

к. е. н., доцент кафедри економіки та моделювання ринкових відносин
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
Лисенко К.А.
студентка
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Стаття присвячена аналізу та дослідженню проблем розвитку фінансового ринку України. Розглянуто особливості побудови фінансового ринку країни у сучасних умовах. Надано оцінку вітчизняному фінансовому ринку в умовах глобалізації, який постійно трансформується, тому потребує певних змін. Запропоновано шляхи вдосконалення для перспективного розвитку цього сегменту національної економіки.

Ключові слова: фінансовий ринок, фінансові інструменти, економіка, страховий ринок, фондовий ринок.

Статья посвящена анализу и исследованию проблем развития финансового рынка Украины. Рассмотрены особенности построения финансового рынка страны в современных условиях. Предоставлена оценка отечественного финансового рынка в условиях глобализации, который постоянно

трансформируется, поэтому требует определенных изменений. Предложены пути совершенствования для перспективного развития этого сегмента национальной экономики.

Ключевые слова: финансовый рынок, финансовые инструменты, экономика, страховой рынок, фондовый рынок.

The article is devoted to the analysis and research of the problems of development of the financial market of Ukraine. Features of the financial market of the country in modern conditions are considered. This assessment of the domestic financial market in the context of globalization, which is constantly transformed, therefore requires certain changes. The article suggests ways of improving the long-term development of this segment of the national economy.
Key words: financial market, financial instruments, economy, insurance market, stock market.

Постановка проблеми. Фінансова сфера союдення трансформується, тому привела до змін багатьох фінансових систем країн. Виявляється ця трансформація в тому, що фінансові ринки зростають швидше за інші сектори економіки в Україні. Зростає роль фінансового ринку в загальній структурі економіки та вимагає перебудови всієї системи управління фінансовим ринком.

В Україні в умовах формування ринкової економіки значення набуває ефективно організований фінансовий ринок, який необхідний для нормального та успішного функціонування країни, а також для розвитку соціальної сфери. Фінансовий ринок створився в разі потреби додаткової мобілізації коштів для фінансового забезпечення розвитку економіки в країні. Також він є барометром економіки, який працює за низьких темпів інфляції, сприятливого політичного клімату, стабільного законодавства.

Фінансовий ринок України функціонує досить незначний період порівняно з ринками економічно розвинутих країн, має певні недоліки, які слід усунути, але для цього потрібно дослідити тенденції, що склались на вітчизняному та міжнародному фінансовому ринку. Формування ефективного фінансового ринку вимагає погоджень щодо стратегії його розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фінансовий ринок в Україні є об'єктом уваги як вітчизняних, так і зарубіжних економістів. Зокрема, можна назвати таких вітчизняних вчених, як Л. Алексєнко, В. Базилевич, О. Барановський, В. Федосов, О. Шаров, Н. Костіна. Серед зарубіжних науковців слід виділити П. Кругмана, Дж. Сакса, Дж. Стігліца,

В. Опаріна, О. Ромашко. Аналіз наукових праць вищезазначених вітчизняних та зарубіжних вчених потрібен для усвідомлення функціонального призначення ринку фінансових послуг.

Постановка завдання. Узагальнення та систематизація праць вчених дають змогу стверджувати, що теоретичні засади функціонування фінансового ринку та інструменти його регулювання досліджені. Але проблеми в країнах з трансформаційною економікою ще недостатньо досліджені, зокрема в Україні, де фінансовий ринок у своєму розвитку поки що мінливий та нестабільний. Отже, метою статті є дослідження фінансового ринку України, а також проблем і перспектив його розвитку.

Фінансова система України формується під впливом механізмів використання фінансів у національній економіці. Фінансова система, де ключову роль відіграє фінансовий ринок, виконує такі функції, як переміщення тимчасово вільних коштів від тих, у кого вони в надлишку, до тих, кому вони потрібні; зменшення ризику позичальників та заощадників; забезпечення необхідного рівня ліквідності; надання правдивої інформації суб'єктам фінансового ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансовий ринок у процесі перерозподілу фінансових ресурсів виконує функції, які не може виконати інша складова фінансової системи, при цьому значно впливає на її стійкість та ефективність. Побудова ефективного фінансового ринку потребує певних принципів [10]:

- ліквідність фінансових інструментів;
- захист інвесторів;

- ефективність та конкурентоспроможність;
- відповідність міжнародним стандартам.

В основі сучасної моделі фінансової системи України головну роль відіграють національний та комерційні банки. Така ситуація для України є зрозумілою, населенню простіше користуватись банківськими ресурсами, ніж ресурсами інвестиційного або фондового ринку. Окрім того, інститут приватного інвестування та вкладання коштів в цінні папери ще є слабо розвиненим, а розуміння принципів його роботи для простого населення України є складним.

Банківський сектор є найбільшою складовою фінансового ринку України з активами, які складають велику частку усіх фінансових установ. Тому негативні фактори стали найбільш помітними саме в цьому секторі. Кількість банківських установ, що мають ліцензію, з 2014 року зменшується (табл. 1). На початок 2018 року функціонують 38 банків з іноземним капіталом, що свідчить про сильну залежність банківської та фінансової систем від зовнішніх джерел ресурсів [4].

Таблиця 1
Кількість діючих банків у 2014–2018 роках

Показники	Роки				
	2014	2015	2016	2017	2018
Кількість зареєстрованих банків	158	117	98	88	82
з них кількість банків з іноземним капіталом	68	41	39	38	38
зокрема, кількість банків зі стовідсотковим іноземним капіталом	19	17	18	17	18
Частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків, %	43,04	37,9	42,7	43,2	46,3

Джерело: узагальнено, систематизовано автором на основі джерела [4]

За умов нестабільного розвитку економіки України, спричиненого переважно відсутністю стабільних джерел фінансування, присутність іноземного капіталу в банківській системі України дає можливість залучити необхідні ресурси на внутрішні фінансові ринки.

Також варто зазначити, що 63 банки на січень 2017 року отримали прибуток на суму 10 817 млрд. грн., а 25 банків працювали зі збитками на суму 168 299 млрд. грн. [1].

Фінансовий ринок складається з різноманітних сегментів, таких як ринок цінних паперів, кредитний ринок, ринок фінансових послуг, валютний ринок. Також варто зазначити, що деякі складові фінансового ринку в Україні розвинуті добре (кредитний ринок), а інші перебувають у стадії розви-

тку (фондовий ринок). Фондовий ринок посідає вагоме місце в структурі всього фінансового ринку. Його недостатня розвиненість не дає змогу розвиватись повною мірою іншим складовим фінансового ринку.

На початок 2017 року кількість цінних паперів, зареєстрованих Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку, становить 3 млрд. грн., що менше на 7 млрд. грн., ніж у 2016 році [9].

Загалом фондовий ринок в Україні можна розділити на первинний, що визначає відносини між емітентами та інвестором, та вторинний, який охоплює відносини під час вільного обігу цінних паперів на ринку. Основними цінними паперами, з якими здійснюються операції на фондовому ринку, є облігації, акції, інвестиційні сертифікати. Структура представлена на рис. 1.

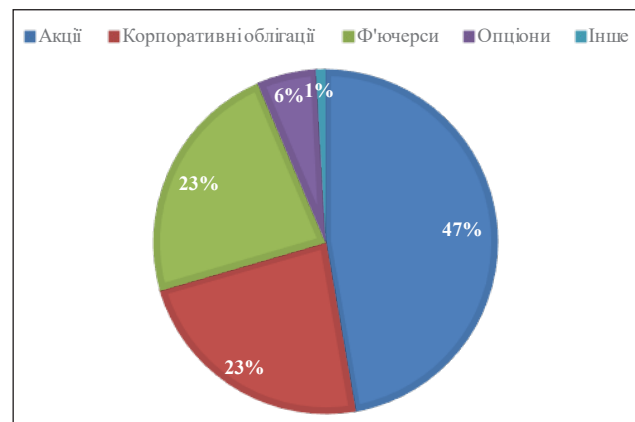


Рис. 1. Структура торгів цінними паперами

Джерело: узагальнено, систематизовано автором на основі джерела [7]

Недосконала нормативно-правова база, відсутність стандартів управління, недосконалість захисту прав акціонерів, а також інвесторів, непрозорість є перешкодами на шляху розвитку фондового ринку. Можна виділити характерні тенденції фондового ринку:

- недостатнє нормативне регулювання базових аспектів функціонування ринку;
- низька ліквідність обігу вітчизняних цінних паперів;
- низька частка біржового сегменту в усьому фінансовому ринку;
- обмежена кількість фінансових інструментів для формування активів.

Домінуючі позиції на фінансовому ринку займають страхові компанії. Вони кількісно не посідають перше місце, але акумулюють понад 53% усіх активів та мають потенціал для сприяння сталому розвитку підприємництва в Україні шляхом розміщення страхових резервів у реальному секторі економіки. Згідно з аналізом економістів покриття страхового поля в Україні сьогодні складає 5%, коли у розвинутих країнах Європи воно становить

близько 90%. Це свідчить про велику кількість невикористаних резервів. Причиною може бути неефективне функціонування національної економіки [10].

Це свідчить про невикористання великих резервів розвитку страхового ринку, реалізація яких залежить від ефективного функціонування національної економіки.

Ринок страхових послуг є другим за рівнем капіталізації серед небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній на 2016 рік становила 361. Кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення. Так, станом на 2017 рік зафіксовано 343 компанії [3].

Незважаючи на зменшення кількості страхових компаній, зафіксовано ріст обсягу валових та чистих страхових премій. Вони розраховані як валові страхові премії за мінусом частки страхових премій, які сплачуються перестраховикам-резидентам.

Обсяг валових страхових премій, що надійшли у 2016 році, становить 2 861 млн. грн. Валові страхові премії на 2017 рік становили 16 327 млн. грн., з яких [8]:

- 6 060 млн. грн. надійшли від фізичних осіб;
- 10 266 млн. грн. надійшли від юридичних осіб.

Основними ринками страхування України є Київ, Харків, Дніпро, Одеса. Низька кількість страховиків у західних регіонах держави, що пов'язане з відсутністю там великих промислових підприємств, а також низькою платоспроможністю населення.

Найпопулярнішими видами страхування залишаються:

- автострахування;
- страхування вантажів та багажу;
- страхування відповідальності перед третіми особами;
- медичне страхування;
- страхування кредитів;
- страхування медичних витрат.

У цій ситуації державі дуже важливо вчасно застосовувати важелі регулювання фінансового ринку, тому що саме вони сприяють створенню ефективної моделі та зростанню рівня захисту учасників.

Відсутність єдиної державної стратегії щодо розвитку ринку страхових послуг в країні, нестабільна економічна ситуація та низький рівень довіри до страховиків серед населення негативно впливають на розвиток страхування в Україні.

Якщо враховувати тенденції на фінансовому ринку в Україні та процеси глобалізації в економіці, то з метою подальшого розвитку та підвищення ефективності його функціонування механізм його регулювання потребує значного вдосконалення. Основними напрямками є [2]:

- розбудова наявних регуляторів;
- створення мегарегулятора;
- створення мегарегулятора на основі НБУ;

– запровадження діяльності двох окремих органів регулювання.

Але основним завданням державного регулювання фінансового ринку на сучасному етапі є уніфікація норм регулювання в усіх секторах, поліпшення фінансування державних регуляторів. Тому перспективними шляхами стабілізації є постійний моніторинг діяльності фінансових установ, ліквідація неплатоспроможних учасників фінансового ринку, підвищення фінансової грамотності населення, диверсифікація ризиків тощо [6].

Фінансовий ринок має дуже низьку капіталізацію через нестабільність, незахищеність прав власності, а також низький рівень корпоративного управління. Головною задачею є втілення системних реформ у фінансовий сектор для забезпечення додаткових джерел фінансування економічного зростання. Це вимагає розроблення та впровадження стратегії розвитку фінансової системи України з урахуванням реалії України в умовах глобалізації.

Прийнято Комплексну програму розвитку фінансової системи України до 2020 року, яка затверджена Розпорядженням Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Головна мета цієї Програми полягає у створенні фінансової системи, що здатна забезпечувати сталий економічний розвиток за рахунок ефективного перерозподілу фінансових ресурсів в економіці на основі розбудови повноцінного ринкового конкурентоспроможного середовища згідно зі стандартами ЄС [5].

Висновки з проведеного дослідження. Загалом стан фінансового ринку впливає на платоспроможність та стабільність фінансової системи. Тому вдосконалення системи регулювання фінансового ринку потребує таких змін:

- пріоритетні напрями державної політики на фінансовому ринку, шляхи його розвитку;
- регулювання діяльності банківських та небанківських установ;
- розширення повноважень Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку;
- підвищення умов ліцензування професійних учасників фінансового ринку;
- створення єдиної бази даних про акціонерні товариства.

Ефективність реформ буде досягнута шляхом проведення комплексних змін:

1) у регуляторах фінансового сектору – шляхом підвищення інституційної спроможності регуляторних органів та створення відповідних умов для ефективного нагляду та впливу, зростання кредитного та інвестиційного потенціалу;

2) в учасників фінансового сектору – шляхом очищення проблемних установ, відновлення та посилення довіри до учасників ринку, стимулювання розвитку прозорості та конкуренції в усіх

сегментах, забезпечення рівноправності учасників фінансового сектору;

3) в страхуванні – шляхом запровадження накопичувальної системи пенсійного забезпечення, що сприяє збільшенню фінансових інструментів.

Тільки контроль може сприяти досягненню мети, що полягає у створенні високоліквідного та ефективного фінансового ринку в Україні, який необхідний державі і який зможе інтегруватись у світові фінансові ринки.

Фінансовий ринок є найважливішим фундаментом для розвитку та стабільності ринкової економіки. Розвиток фінансового ринку має стати головним елементом економічного середовища, який зможе забезпечувати фінансування реального сектору економіки через залучення інвестицій, залучення, а також перерозподіл капіталів.

В умовах глобалізації фінансових ринків важливим завданням для країни є забезпечення функціонування конкурентоспроможного ринку фінансових послуг.

Нині розвиток фінансового ринку та його складових є дуже динамічним та складним. Але саме такий період сприяє вжиттю інноваційних заходів щодо реформування ринку. Головними завданням є забезпечення його прозорості, створення сприятливих умов для інвесторів, підвищення ліквідності фінансових інструментів ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналітичний огляд банківської системи України. Рюрик. 2016. URL: <http://rurik.com.ua>.
2. Барабаш Л. Пріоритетні напрямки державного регулювання фінансового ринку України. Проблеми та перспективи розвитку фінансової системи України. 2017. URL: <http://www.ksau.kherson.ua>.
3. Державна служба статистики України. 2017. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Довідник діючих банківських установ України // Офіційний сайт НБУ. URL: <http://www.bank.gov.ua>.
5. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року: Постанова правління Національного банку України. 2015. URL: <https://bank.gov.ua>.
6. Лобозинська С. До питання створення мегарегулятора фінансового ринку в Україні та вдосконалення банківського регулювання. URL: <http://www.web.znu.edu.ua>.
7. Полюхович В. Місце фондового ринку в структурі фінансового ринку України. Підприємництво, господарство і право. 2016. № 6. С. 103–105.
8. Страховий ринок України за січень-вересень 2016 року. URL: <http://rurik.com.ua/our-research/operanalytics/4419.html>.
9. Поважний О., Орлова Н., Свечкіна А. Цінні папери і фондовий ринок: навч. посібник. Львів: Магнолія, 2016 361 с.
10. Шишпанова Н., Іванов А. Фінансовий ринок: сучасний стан, проблеми на перспективи розвитку. Modern Economics. 2017. № 1. С. 66–72.

РЕАЛІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ:
ВИКЛИКИ ТА ДОСЯГНЕННЯ ГРОМАДIMPLEMENTATION OF FINANCIAL DECENTRALIZATION:
CHALLENGES AND ACHIEVEMENTS

У статті досліджено особливості впровадження децентралізаційних процесів в Україні. Проведено аналіз динаміки кількості об'єднаних територіальних громад в Україні за 2015–2017 роки. В результаті виявлено реальні темпи реалізації реформи. З метою оцінювання рівня фінансової спроможності ОТГ України здійснено аналіз фактичних надходжень та видатків їх бюджетів в динаміці та за структурою. Виявлено, обґрунтовано основні проблеми, пов'язані зі втіленням бюджетно-фінансової децентралізації в Україні.

Ключові слова: бюджетна децентралізація, об'єднана територіальна громада, фактичні надходження бюджетів об'єднаних територіальних громад, власні ресурси об'єднаних територіальних громад, міжбюджетні трансферти об'єднаних територіальних громад.

В статье исследованы особенности внедрения децентрализованных процессов в Украине. Проведен анализ динамики количества объединенных территориальных общин в Украине за 2015–2017 годы. В результате обнаружены реальные темпы реализации реформы. С целью оценивания уровня финансовой состоятельности ОТГ Украины осуществлен анализ фактических поступлений и расходов их бюджетов в

динамике и по структуре. Выявлены, обоснованы основные проблемы, связанные с воплощением бюджетно-фискальной децентрализации в Украине.

Ключевые слова: бюджетная децентрализация, объединенная территориальная община, фактические поступления бюджетов объединенных территориальных общин, собственные ресурсы объединенных территориальных общин, межбюджетные трансферты объединенных территориальных общин.

In the article the features of introduction of decentralization processes in Ukraine are investigated. The analysis of the dynamics of the number of united territorial communities in Ukraine for 2015–2017 has been carried out. As a result, the real rates of realization of the reform are revealed. In order to assess the level of financial capacity of OTG of Ukraine, an analysis of the actual receipts and expenditures of their budgets in the dynamics and structure was performed. The main problems connected with the implementation of fiscal and fiscal decentralization in Ukraine were identified and substantiated.

Key words: fiscal decentralization, united territorial community, actual receipts of budgets of united territorial communities, own resources of united territorial communities, intergovernmental transfers of united territorial communities.

УДК 336.14:352(477):35.072.1

Варцаба В.І.

д. е. н., доцент,
завідувач кафедри
фінансів і банківської справи
Ужгородський національний університет

Мулеса Е.В.

магістр
Ужгородський національний університет

Постановка проблеми. Сьогодні розвиток громад в Україні відбувається в якісно нових умовах та характеризується високим ступенем інтенсивності й динаміки, що пов'язане передусім з проведенням реформи децентралізації, зокрема об'єднанням територіальних громад. При цьому одним з ключових чинників, що сприяють якісним змінам на місцевому рівні, є фінансове забезпечення територіальних громад. Саме тому аналіз бюджетних показників об'єднаних територіальних громад (ОТГ) та результативності їх функціонування є важливим елементом дослідження для визначення проблемних аспектів проходження процесів децентралізації в Україні та пошуку напрямів їх удосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Актуальність питання функціонування та фінансового забезпечення розвитку об'єднаних територіальних громад в Україні підтверджує велика кількість наукових робіт провідних вчених та практиків, зокрема праць Л.В. Слухарської [10], О.І. Заславської, В.О. Огородник [2], О.Є. Нездойминого [6], Я.В. Казюк [3; 4], М.О. Стадник [9], О.Г. Чубарь, К.С. Машіко [11].

Постановка завдання. Метою статті є дослідження темпів впровадження децентралізаційних процесів в Україні та аналіз основних бюджетних показників створених ОТГ.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні вектор на проведення децентралізаційних процесів закріплений Концепцією реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади у 2014 році, головним завданням якої є досягнення оптимального розподілу повноважень між органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади на різних рівнях адміністративно-територіального устрою за принципами субсидіарності та децентралізації. Відповідно до Концепції передбачаються створення об'єднаних територіальних громад (далі – ОТГ) і передача повноважень та ресурсів органам місцевого самоврядування [6].

Практична реалізація процесу об'єднання територіальних громад в Україні розпочалась у середині 2015 року. Аналіз показує, що на першому етапі з понад 11 тисяч добровільно об'єднались лише 786 міських, селищних та сільських рад (6,8%), отже, було утворено 159 громад (рис. 1). Їх більшість (107 громад, а саме 67%) об'єднали 2–4 ради. Водночас були створені громади, які об'єднали більше 20 рад (1 громада), 17–19 рад (6 громад). Це привело до значної неоднорідності ОТГ за кількістю населення та територією.

Понад 10% створених у 2015 році ОТГ мають кількість населення менше 3 тис. осіб, що ставить під сумнів їх самоврядну дієздатність. Дослідження Світового банку засвідчили, що економічно ефективною може бути діяльність органів місцевого самоврядування за кількості населення муніципалітетів щонайменше 5–6 тис. осіб. Водночас у низці випадків (гірські, віддалені території) функціонування громад з меншою кількістю мешканців цілком виправдане, однак вони мають користуватися значно вагомішою фінансовою підтримкою держави.

Загалом на початку 2016 року процес створення об'єднаних громад сповільнився, а станом на 1 жовтня 2016 року в Україні діяли 184 ОТГ, що охопили всього 8,1% міських, селищних і сільських рад. Ці дані підтверджують зарубіжний досвід щодо труднощів добровільного об'єднання громад.

Водночас такий досвід свідчить про можливості активізації об'єднання шляхом використання механізмів фінансового стимулювання. У 2016 бюджетному році певне фінансове стимулювання ОТГ здійснювалось через цільові субвенції на формування інфраструктури громад відповідно до розроблених планів їх соціально-економічного розвитку, а також з коштів Державного фонду регіонального розвитку.

Такий стимул частково відобразився у зростанні активності процесу об'єднання в четвертому кварталі 2016 року, в результаті чого на кінець року в Україні налічувалось уже 366 діючих ОТГ (рис. 1). Протягом першого кварталу 2017 року їх кількість не змінилась.

Новий імпульс до активізації процес формування ОТГ отримав після прийняття у 2017 році низки законів, що врегулювали проблемні питання об'єднання (Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо добровільного приєднання територіальних громад» від 9 лютого 2017 року) [8]. За результатами моніторингу Міністерства регіонального розвитку на кінець 2017 року [5] в Україні утворені 710 ОТГ, з яких 45 ОТГ очікують рішень ЦВК про призначення перших виборів. Громади об'єднали 3 313 місцевих рад, що складає 29,5% загальної кількості рад базового рівня станом на 1 січня 2015 року.

Загалом у 2018 році взаємовідносини з державним бюджетом розпочали 1 288 місцевих бюджетів, а саме 24 обласні бюджети, 148 бюджетів міст обласного значення та бюджет м. Києва, 450 районних бюджетів та 665 бюджетів об'єднаних територіальних громад [4].

Рис. 1 підтверджує позитивну динаміку кількості ОТГ в Україні, а саме протягом 2015–2017 років їх кількість збільшилась у 4,2 рази (зі 159 ОТГ у 2015 році до 665 ОТГ у

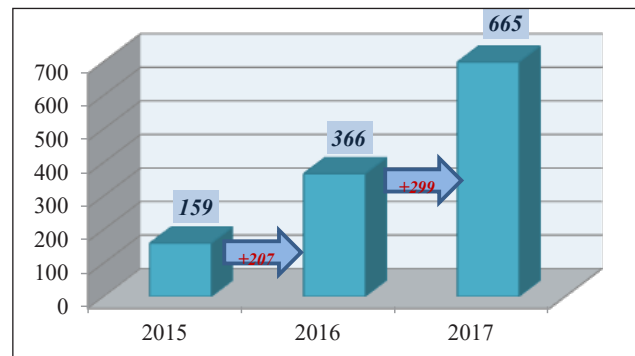


Рис. 1. Динаміка кількості ОТГ в Україні за 2015–2017 роки, од.

Джерело: сформовано на основі джерела [5]

П'ятірку передових областей за рівнем реалізації децентралізаційних процесів складають Дніпропетровська, Житомирська, Полтавська, Запорізька та Тернопільська області. Це ті області, які з урахуванням їхніх географічних та демографічних особливостей сформували найбільшу кількість територіальних громад на початок 2018 року. Останні сходинки в рейтингу займають Київська, Харківська, Луганська та Закарпатська області [5].

Успішність функціонування ОТГ залежить перш за все від достатності фінансових ресурсів та ефективності їх використання. З часу створення перших ОТГ в Україні обсяг фактичних надходжень доходів загального фонду їх бюджетів (з трансфертами з державного бюджету) збільшився майже у 8,5 разів (рис. 2). Найбільший обсяг доходів у 2017 році спостерігається в ОТГ Дніпропетровської області (в середньому 18% від загальної кількості доходів ОТГ України), найменший – в ОТГ Тернопільської та Львівської областей (в середньому 0,2%) [1].

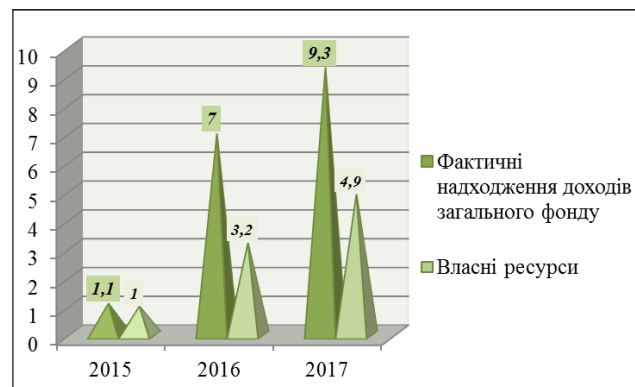


Рис. 2. Динаміка частки власних ресурсів у фактичних надходженнях загального фонду ОТГ України за 2015–2017 роки, млрд. грн.

Джерело: сформовано на основі джерел [1; 5]

Основним чинником зміцнення фінансової спроможності територіальних громад є висока

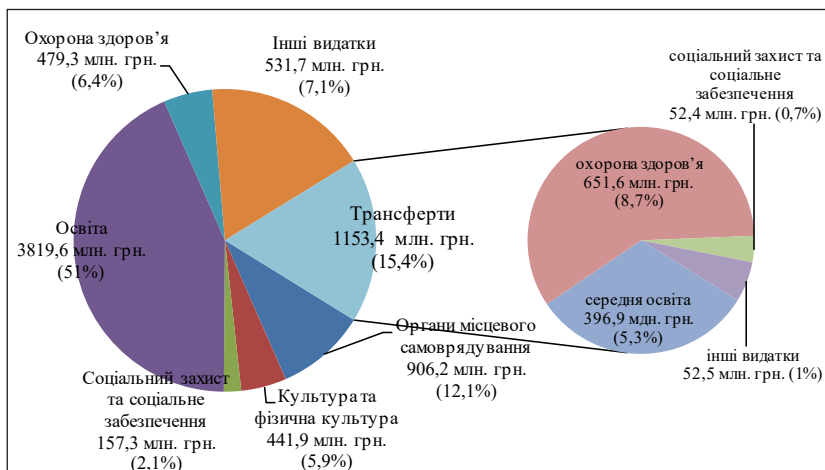


Рис. 3. Структура видатків місцевих бюджетів ОТГ з урахуванням міжбюджетних трансфертів за 2017 рік

Джерело: сформовано авторами на основі джерел [5; 7]

забезпеченість власними доходами місцевих бюджетів. У 2015 році власні ресурси займають основну частку загального обсягу доходів ОТГ України (92,6%) (рис. 2). У 2016 році розмір власних ресурсів збільшився у 2 рази (на 2,2 млрд. грн.), проте їх частка в загальному обсязі доходів склала 46,4% (решту складають субвенції) [1]. У 2017 році власні надходження склали більше половини (52,7%) загального обсягу доходів, а саме 4,9 млрд. грн. Загалом показник власних ресурсів ОТГ України протягом 2015–2017 років збільшився у 5 разів.

На сучасному етапі дохідна частина місцевих бюджетів значною мірою формується за рахунок податкових надходжень: якщо у 2015 році основними наповнювачами власних ресурсів бюджетів ОТГ були плата за землю (355,3 млн. грн.) та єдиний податок (283,4 млн. грн.), то у 2016 році та 2017 році основну частку власних доходів бюджетів зайняв ПДФО, а саме 1 744,6 млн. грн. та 3 206,3 млн. грн. відповідно [3; 7].

Це пов'язане з тим, що з початком нового бюджетного року вони перейшли на прямі міжбюджетні відносини з державою, що передбачає не тільки зарахування міжбюджетних трансфертів, але й наділення додатковими власними фінансовими ресурсами (як міста обласного значення), зокрема збільшення відсотків зарахування вищезазначених податків та додатково 60% податку з доходів фізичних осіб, який раніше зараховувався до районного бюджету. Саме тому цей податок став основним наповнювачем бюджетів.

Особливу роль у стимулюванні діяльності ОТГ відіграють субвенції з державного бюджету [4]. У 2015 році субвенція була надана лише ОТГ Донецької області (81 млн. грн.). Однак у 2016 році та 2017 році ситуація кардинально змінилась, адже субвенції зайняли осно-

вну частку у загальному обсязі власних ресурсів бюджетів ОТГ (53,6% та 62,1% відповідно) і були надані кожному з бюджетів ОТГ. У 2017 році всі 366 ОТГ отримали субвенцію на формування інфраструктури в сумі 1,5 млрд. грн., за рахунок якої реалізовано понад 2 тисяч інфраструктурних проектів [1]. Також вони отримали частину коштів з Державного фонду регіонального розвитку в обсязі 392 млн. грн. та частину коштів субвенції у сумі 412 млн. грн., що сприяло підвищенню рівня соціально-економічного розвитку їх окремих територій.

Формування бюджетів новостворених ОТГ передбачає суттєво новий підхід не тільки до дохідної, але й до видаткової частини, адже, крім видатків на здійснення самоврядних повноважень, фінансуються видатки, які делегуються державою їм на виконання, а саме видатки на утримання закладів бюджетної сфери [8]. Оскільки у 2015 році фінансування цих видатків ще не здійснювалось, то порівнювати видаткову частину ОТГ за цей період недоцільно.

Загальний обсяг видатків з урахуванням міжбюджетних трансфертів ОТГ України у 2016 році склав 4,9 млрд. грн., більшу частку яких (81,3%, а саме 4,0 млрд. грн.) займають видатки, решту (18,7%, а саме 0,9 млрд. грн.) – міжбюджетні трансферти. У 2017 році сума видатків збільшилась на 52,8% і склала 7,5 млрд. грн. (84,6% – видатки, 15,4% – трансферти) [7]. Водночас на 1,2% збільшився обсяг капітальних видатків на 1 мешканця, а саме з 1 344 грн. у 2016 році до 1 360 грн. у 2017 році [5].

В розрізі по областях найбільший обсяг видатків протягом 2016–2017 років здійснювали ОТГ Хмельницької та Тернопільської областей. Це пов'язане з тим, що саме ці області стали одними з перших реалізаторів реформи місцевого самоврядування на практиці, а отже, лідерами за кількістю створених у 2015 році ОТГ в Україні (22 та 26 громад відповідно) [5].

Аналіз структури видатків (рис. 3) засвідчив, що у 2017 році найбільша частина в обсязі видатків ОТГ спрямовується у сферу освіти (51%), решта – на діяльність органів місцевого самоврядування (12,1%), охорону здоров'я (6,4%), культуру (5,9%), соціальний захист та соціальне забезпечення (2,1%).

Щодо трансфертів районного бюджету, то основну їх вагу займають трансферти у сферу охорони здоров'я (8,7%), решта (6,7%) спрямовується на фінансування середньої освіти, соці-

ального захисту та соціального забезпечення, а також інших видатків.

Загалом проведений аналіз свідчить про те, що ОТГ України рухаються в правильному напрямку для досягнення максимального рівня своєї фінансової самостійності, а вже в перші роки функціонування в новому статусі вони показали позитивні результати свого розвитку. Однак аналіз формування ОТГ та оцінка їх фінансової спроможності дали змогу виявити, що існує низка невирішених проблем, які супроводжують цей процес:

1) не завершене розроблення перспективних планів формування територіальних громад через безпосередньо постійне внесення до них змін щодо тих ОТГ, які пройшли процедуру об'єднання, хочуть провести перші місцеві вибори та отримати додаткові фінансові ресурси й управлінські повноваження;

2) недопрацьоване питання стабільного забезпечення державної фінансової підтримки добровільного об'єднання територіальних громад;

3) швидке збільшення кількості ОТГ без пропорційного збільшення обсягу субвенцій на розвиток інфраструктури, що знижує мотивацію громад до об'єднання та їхні можливості щодо соціально-економічного розвитку;

4) не врегульоване питання розподілу повноважень між органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади загалом, а також місцевими радами ОТГ та районними державними адміністраціями й районними радами зокрема;

5) наявна значна кількість громад із числом населення до 5 тисяч мешканців (ОТГ Дніпропетровської, Львівської, Запорізької, Полтавської областей) [5], що робить їх менш спроможними у фінансовому та кадровому аспектах для виконання покладених на них повноважень порівняно з тими громадами, які мають кількість населення у 10 тисяч і більше;

6) відсутнє належне кадрове забезпечення органів місцевого самоврядування об'єднаних територіальних громад, недостатня кваліфікація службовців місцевого самоврядування для виконання нових функцій.

Крім вищезазначених проблем, існує низка негативних наслідків та ризиків для бюджетної системи країни, зокрема виникнення диспропорцій економічного та соціального розвитку територій через скорочення субвенцій у межах регіональної політики; недостатність коштів на місцевому рівні, а отже, небезпека зриву фінансування повноважень органів місцевого самоврядування [11, с. 424]; неспроможність місцевих органів визначити пріоритети спрямування коштів, що приводить до поглиблення диспро-

порцій економічного та соціального розвитку територій; намагання центральної влади зберегти контроль за розподілом коштів; обмеженість політичної конкуренції на місцевому рівні, що сприяє росту корупції; розширення податкової автономії місцевих бюджетів, що поглиблює міжрегіональні відмінності у доходах, а отже, в рівні та якості бюджетних послуг [2, с. 448].

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи викладений вище матеріал, зазначимо, що процес реалізації реформи на сучасному етапі є успішним, адже з кожним роком збільшується кількість створених ОТГ, а аналіз основних бюджетних показників їх діяльності вказує на збільшення рівня фінансової забезпеченості та можливості повноцінно реалізовувати покладені на них функції.

Однак з урахуванням того, що процес бюджетної децентралізації в Україні перебуває на етапі становлення, для подальшої успішної його реалізації необхідно здійснювати постійний аналіз та моніторинг основних показників, недоліків, ризиків та переваг з метою вжиття заходів для вдосконалення реформи, основними з яких на цьому етапі є:

- чітке визначення функцій місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування всіх рівнів; розробка системи належного контролю за їх роботою під час планування та виконання ними бюджетів, управління фінансовими ресурсами;

- удосконалення законодавчої бази щодо децентралізації владних повноважень у всіх галузях та сферах надання послуг населенню; розробка й затвердження в установленому порядку державних стандартів якості їх надання;

- забезпечення прямих міжбюджетних відносин об'єднаних територіальних громад із державним бюджетом; здійснення переходу від триступеневої до двоступеневої бюджетної системи;

- підвищення ефективності місцевих податків і зборів шляхом удосконалення механізму їх адміністрування та формування єдиної бази даних;

- удосконалення системи планування регіонального розвитку шляхом розроблення комплексу методичних рекомендацій щодо проведення моніторингу та оцінювання результативності регіональних стратегій щодо формування спроможних об'єднаних територіальних громад тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Децентралізація. За рік доходи 366 об'єднаних територіальних громад – 9,3 мільярди. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-regions/2381199-za-rik-dohodi-366-obednanih-tergromad-93-milarda.html>.

2. Заславська О.І., Огородник В.О. Фінансова децентралізація в Україні: стан, проблеми та перспективи розвитку. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». 2017. № 2 (50). С. 261–266.

3. Казюк Я.В. Громади наростили надходження від плати за землю – ці та інші дані бюджетів громад за 10 місяців. URL: <http://decentralization.gov.ua/news/7516>.

4. Казюк Я.В. Державний бюджет 2018 року та децентралізація: експертний аналіз. URL: <http://decentralization.gov.ua/news/7960>.

5. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування станом на 12 лютого 2018 року. URL: <https://www.slideshare.net/Decentralizationgovua/12-2018>.

6. Нездоймиго О.Є. Особливості формування бюджету територіальної громади. Мукачівський державний університет. Серія «Економіка і суспільство». 2017. № 11. С. 443–449.

7. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/23608>.

8. Реформа децентралізації. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/diyalnist/reformi/reforma-decentralizaciyi>.

9. Стадник М.О. Аналіз розподілу субвенції та формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад у 2016–2017 роках. URL: <https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2015/11/2017-12-21-subvenciyi-infrastruktury-2016-2017.pdf>.

10. Сухарська Л.В. Аналіз стану фінансового забезпечення розвитку об'єднаних територіальних громад у сучасній Україні. URL: <http://www.e-patp.academy.gov.ua/pages/dop/19/files/fb4bab59-69c4-415d-b4b0-cac93834d1ba.pdf>.

11. Чубарь О.Г., Машіко К.С. Децентралізація і фінансове забезпечення територіальної громади. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». 2016. № 1 (47). С. 419–426.

МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ НА РОЗВИТОК СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

MODELING OF THE INFLUENCE OF BANKING INSTITUTIONS ON DEVELOPMENT OF INSURANCE COMPANIES

УДК 368.03:336.71

Виговська Н.Г.

д. е. н., професор,
професор кафедри фінансів і кредиту
Житомирський державний
технологічний університет

Полчанов А.Ю.

к. е. н., доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Житомирський державний
технологічний університет

Виговський В.Г.

к. е. н., старший викладач кафедри
економіки підприємства
Житомирський державний
технологічний університет

У статті досліджено питання взаємодії діяльності страхових компаній та банківських установ в Україні, здійснено математичну формалізацію залежності розвитку страхового ринку від банківського. Сформовано кореляційно-регресійні моделі, що ілюструють вплив банків на розвиток страхових компаній, визначено їх значимість та надійність. Запропоновані моделі можуть бути використані під час розроблення стратегії взаємодії банків та страхових компаній з урахуванням прогнозних значень факторів, які впливають на їх поведінку.

Ключові слова: банківський сектор, страхова компанія, моделювання, банкострахування, страхові премії.

В статье исследованы вопросы взаимодействия деятельности страховых компаний и банковских учреждений в Украине, осуществлена математическая формализация зависимости развития страхового рынка от банковского. Сформированы корреляционно-регрессионные модели, иллюстрирующие влияние банков на развитие страхо-

вых компаний, определены их значимость и надежность. Предложенные модели могут быть использованы при разработке стратегии взаимодействия банков и страховых компаний с учетом прогнозных значений факторов, влияющих на их поведение.

Ключевые слова: банковский сектор, страховая компания, моделирование, банкострахование, страховые премии.

In the article questions of interaction of activity of insurance companies and banking institutions in Ukraine are investigated and mathematical formalization of dependence of development of the insurance market from the banking is carried out. The authors formed correlation-regression models illustrating the influence of banks on the development of insurance companies, their significance and reliability were determined. The proposed models can be used to develop a strategy for interaction between banks and insurance companies, taking into account the predictive values of factors that affect their behavior.

Key words: banking sector, insurance company, modeling, bank insurance, insurance premiums.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку фінансових систем багатьох країн світу свідчить про трансформацію взаємовідносин між його учасниками, а численні публікації зарубіжних та вітчизняних вчених доводять гіпотезу про формування нової конвергентної моделі розвитку фінансового ринку, а особливо в частині взаємодії його ключових учасників, а саме банківських установ і страхових компаній. Результати досліджень аналітиків компанії "Timetric" свідчать про існування тенденції до зростання обсягів комісійних доходів від операцій банкострахування [11], що відбувається на фоні зростання глобального ринку банкострахування на рівні 6,16% щорічно [10].

Особливостями розвитку банкострахування в європейських країнах є зростаюча роль комерційних банків в цьому напрямі, пом'якшення монетарної політики центрального банку та стимулююча фіскальна урядова політика. Лідерами продажу через канал банкострахування страхових продуктів лайфових компаній у країнах ЄС є Мальта (88,89%), Португалія, Італія, Туреччина (по 80%), Франція, Іспанія (по 60%), Бельгія, Греція (36,36%), Хорватія (30%), Німеччина (20%). В ризиковому страхуванні банківський канал найпопулярнішим був у Португалії (18,18%), Іспанії, Франції (по 11,11%), Бельгії, Великобританії, Фінляндії, Туреччині (по 10%), Німеччині (9,09%) [9].

Окреслені тенденції обов'язково вплинуть і на розвиток вітчизняних фінансових установ, через що особливої актуальності набуває питання вияв-

лення взаємозв'язку їх діяльності для прогнозування розвитку окремих сегментів фінансового ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання партнерства банків та страхових компаній досліджувались у працях таких провідних вчених, як, зокрема, Р.Р. Арутюнян [1], К.В. Багмет [2], А.М. Єрмошенко [3], Ю.М. Клапків [4], Б.Л. Луців [5], Г.І. Олійник [6], Н.В. Ткаченко [9]. Водночас питанню моделювання впливу банківських установ на діяльність страховиків приділялась недостатня увага.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження питань взаємодії діяльності страхових компаній та банківських установ в Україні, математична формалізація залежності розвитку страхового сегменту від банківського.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Банківський та страховий сегменти вважаються основними системоутворюючими компонентами фінансового сектору України протягом останніх років. Безумовно, банківський сегмент є більш потужним та масштабним порівняно зі страховим, про що свідчать співвідношення обсягів активів банків та страхових компаній. За допомогою методів економіко-математичного моделювання проведемо дослідження зміни окремих показників діяльності страхових компаній залежно від динаміки показників діяльності банків. Інформаційною базою дослідження виступила інформація з офіційних сайтів Національного банку України та

Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг.

Першим означеним показником для проведення аналізу є страхові премії на кредити, надані клієнтам банків (табл. 1).

Таблиця 1

Страхові премії та надані банками кредити

Рік	Страхові премії, млн. грн.	Кредити, надані клієнтам банків, млн. грн.
2007	18 008	485 368
2008	24 009	792 244
2009	20 442	747 348
2010	23 082	755 030
2011	22 694	825 320
2012	21 508	815 327
2013	28 662	911 402
2014	26 767	1 006 358
2015	29 736	1 009 768
2016	35 170	1 005 923

Джерело: складено на основі джерел [7; 8]

Введемо такі позначення: Y = страхові премії, млн. грн.; X = надані кредити, млн. грн. Розрахунки проведемо у декілька етапів, використовуючи дані табл. 1, програму Microsoft Office Excel і закладені в неї статистичні функції.

Середні значення змінних Y та X складатимуть:

$$\bar{Y} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N y_i = 25008 \text{ млн. грн.}$$

$$\bar{X} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N x_i = 835409 \text{ млн. грн.}$$

Відповідно, коваріація змінних Y та X :

$$\text{cov}(X, Y) = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N (x_i - \bar{X})(y_i - \bar{Y}) = 627950890 \text{ млн.грн.}$$

Для оцінювання тісноти зв'язку між двома змінними використовують коефіцієнт кореляції (R), який може приймати значення від -1 до 1. Чим ближче значення коефіцієнта R до 1 або (-1), тим тісніше лінійний зв'язок між банківськими кредитами та страховими преміями, навпаки, чим значення коефіцієнта R ближче до 0, тим зв'язок слабкіше (або він є нелінійним). Від'ємне значення коефіцієнта кореляції свідчить про зворотній зв'язок між банківськими кредитами та страховими преміями, тобто, якщо банківські будуть зростати, страхові внески будуть знижуватись, і навпаки.

Відповідно до шкали Чеддока взаємозв'язок може бути:

- слабким (якщо $|R| < 0,3$);
- помірним (якщо $0,3 \leq |R| < 0,5$);
- помітним (якщо $0,5 \leq |R| < 0,7$);
- сильним (якщо $0,7 \leq |R| < 0,9$);
- дуже сильним (якщо $0,9 \leq |R|$).

Коефіцієнт кореляції розраховано за формулою:

$$R = \frac{\text{cov}(X, Y)}{\sigma_X \cdot \sigma_Y} = 0,848941964$$

Таким чином, коефіцієнт кореляції наближається до 1, що свідчить про тісний зв'язок між банківськими кредитами та страховими преміями.

Розрахунок коефіцієнта бета (β) дає змогу визначити зміну розміру страхових премій залежно від зміни банківських кредитів.

В контексті нашого дослідження цей коефіцієнт може приймати як додатні, так і від'ємні значення. Значення коефіцієнта β більше нуля свідчить про позитивну кореляцію між двома змінними, тобто зростання обсягу банківських кредитів буде супроводжуватися зростанням страхових премій, а падіння – зниженням страхових премій. Від'ємна β означатиме, що розмір страхових премій буде змінюватись в напрямі, протилежному зміні банківських кредитів.

Виділено такі межі коефіцієнта β :

– якщо $\beta = 0$, це означає, що зміна розміру страхових премій страховиків не залежить від зміни банківських кредитів;

– якщо коефіцієнт бета перебуває в межах $0 < \beta < 1$, це означає, що зміна розміру страхових премій страховиків помірковано залежить від зміни банківських кредитів;

– якщо $\beta = 1$, це означає, що розміри страхових премій прямо залежатимуть від зростання обсягів банківських кредитів;

– якщо $\beta > 1$, то розмір страхових премій буде зростати швидшими темпами, ніж банківські кредити.

Коефіцієнт β визначено за такою формулою:

$$\beta = \frac{R \cdot \sigma_Y}{\sigma_X} = 0,03$$

Таким чином, $\beta = 0,03$, що є невисоким значенням цього показника. Це означає, що якщо розмір банківських кредитів зросте на 1 грн., то страхові премії зростуть на 0,03 грн., навпаки, якщо розмір банківських кредитів скоротиться на 1 грн., кошти страховиків скоротяться на 0,03 грн.

Графік розсіювання цих значень банківських кредитів та страхових премій представлено на рис. 1.

Рівняння регресії формалізовано таким чином:

$$Y = 0,026x + 2549 \quad (1)$$

Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,720$ вказує на те, що не менше 72% варіації премій страховиків пов'язано з варіацією банківських кредитів, а модель є адекватною. Узагальнені показники регресійної статистики наведені в табл. 2.

Надійність отриманої моделі підтверджується показником значущості, який складає 0,00189, що вказує на надійність побудованої моделі. Окрім надійності кореляційно-регресійної моделі, перевірено надійність кожного її окремого показника, результати чого представлені в табл. 3.

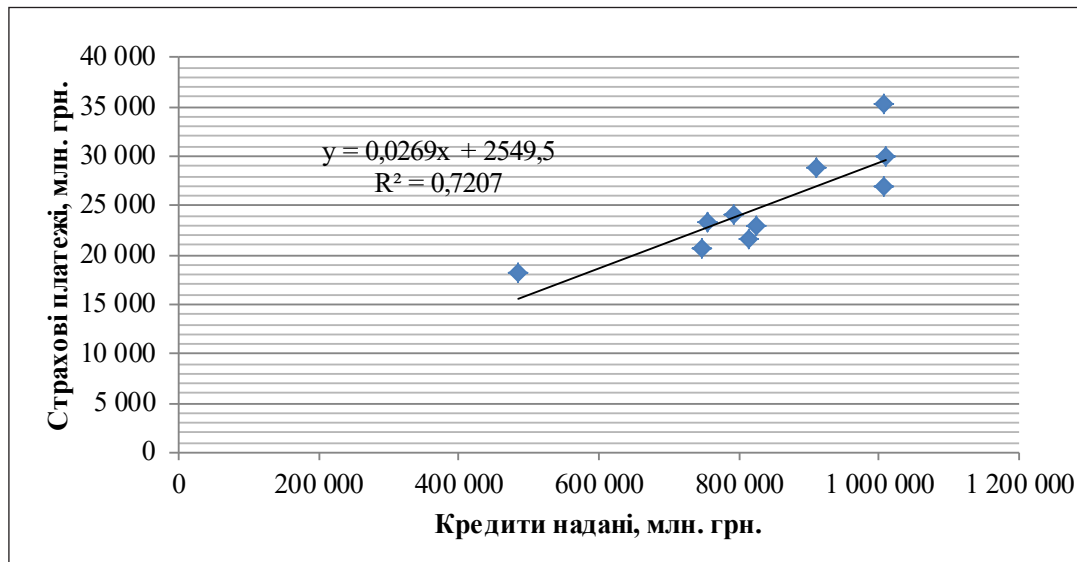


Рис. 1. Регресійна модель залежності страхових премій від банківських кредитів у 2007–2016 рр.

Таблиця 2

Показники регресійної статистики досліджуваної кореляційно-регресійної моделі

Регресійна статистика	
Множинний R	0,848942
R-квадрат	0,7207025
Нормований R-квадрат	0,6857903
Стандартна похибка	2859,6423
Спостереження	10

Ще одним важливим показником діяльності фінансових установ є розмір їх активів. З урахуванням цього доцільним є проведення кореляційного аналізу зв'язку між банківськими та страховими активами аналогічно тому, який був проведений щодо страхових премій та банківських кредитів (табл. 4). В цьому разі Y – активи страховиків, млн. грн.; X – активи банків, млн. грн.

Графік розсіювання цих значень активів банків та страховиків представлено на рис. 2.

На підставі проведеного кореляційно-регресійного аналізу рівняння регресії формалізовано таким чином:

Таблиця 3

Коефіцієнти кореляційно-регресійного аналізу

	Коефіцієнти	Стандартна похибка	t-статистика	P-значення	Нижні 95%	Верхні 95%
Y-пересічення	2 549, 5 424	5 024, 989	0,50737276	0,62558137	-9038,1	14 137,187
X	0,0268829	0,005917	4,543488563	0,00189050	0,013239	0,0405271

Таблиця 4

Активи страхових компаній та банків України

Рік	Активи страховиків, млн. грн.	Активи банків, млн. грн.
2007	32 213	599 396
2008	41 931	926 086
2009	41 970	880 302
2010	45 235	942 088
2011	48 123	1 054 280
2012	56 225	1 127 192
2013	66 388	1 278 095
2014	70 261	1 316 852
2015	60 729	1 254 385
2016	56 076	1 256 299

Джерело: складено на основі джерел [7; 8]

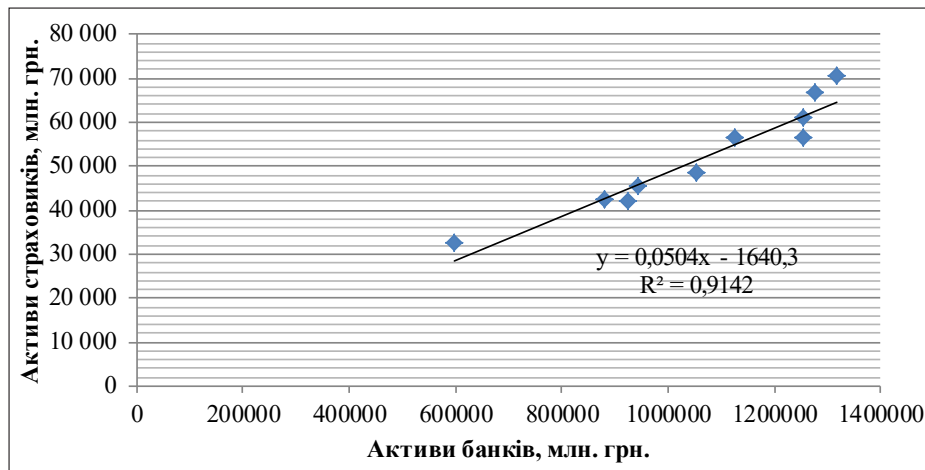


Рис. 2. Регресійна модель залежності активів страховиків від активів банків

$$Y = 0,050x - 1640 \quad (2)$$

Коефіцієнт детермінації $R^2=0,914$ вказує на те, що не менше 91% варіації активів страховиків пов'язано з варіацією активів банків, а модель є адекватною. Узагальнені показники регресійної статистики наведені в табл. 5.

Таблиця 5

Показники регресійної статистики досліджуваної кореляційно-регресійної моделі

Регресійна статистика	
Множинний R	0,956113352
R-квадрат	0,914152742
Нормований R-квадрат	0,903421834
Стандартна похибка	3742,705618
Спостереження	10

За розрахованими нами даними показник значущості становить майже 0, що вказує на надійність побудованої моделі.

Таким чином, побудовані нами кореляційно-регресійні моделі є значимими та надійними, а також можуть бути використані під час розроблення стратегії взаємодії банків та страхових компаній з урахуванням прогнозних значень факторів, які впливають на їх поведінку.

Висновки з проведеного дослідження. Проведені розрахунки підтвердили припущення про існування високого рівня залежності страхового бізнесу від банківської діяльності. В таких умовах для страхових компаній паралельний розвиток всіх каналів продажів страхових продуктів дасть змогу нівелювати високий рівень залежності від банків та забезпечити постійне зростання обсягів страхових платежів, що обумовить збільшення рівня прибутковості власної діяльності. У цьому аспекті необхідно є переорієнтація збутової політики страхових компаній в напрямі використання багатоканальної стратегії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Арутюнян Р.Р. Розвиток інтеграційних процесів в діяльності банків та страхових компаній: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.08; Одеський державний економічний університет МОН України; наук. кер. Л.В. Кузнєцова. Одеса, 2007. 228 с.
2. Багмет К.В. Банківсько-страхова інтеграція в забезпеченні розвитку фінансового сектора економіки: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.08; Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». Суми, 2012. 258 с.
3. Ермошенко А.М. Механізм забезпечення фінансової безпеки страхових організацій: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01; Київський національний торговельно-економічний університет. Київ, 2006. 203 с.
4. Клапків Ю.М. Стратегічні альянси як прояв інтеграції страхової та банківської сфери: зарубіжний досвід та перспективи формування в Україні. Світ фінансів. 2017. № 1 (14). С. 177–182.
5. Луців Б.Л., Притула О.І. Bancassurance як форма ефективної співпраці банків і страхових компаній. Світ фінансів. 2008. № 2. С. 119–124.
6. Олійник Г.І. Механізм взаємодії страхових компаній та банків на ринку фінансових послуг України: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.08; Київський національний університет ім. Т.Г. Шевченка. Київ, 2014. 205 с.
7. Офіційний веб-сайт Національного банку України. URL: bank.gov.ua.
8. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: <http://nfp.gov.ua>.
9. Ткаченко Н.В. Об'єднання банків і страхових компаній. Актуальні проблеми економіки. 2004. № 2 (32). С. 105–111.
10. Distribution channels. URL: <https://www.insuranceeurope.eu/insurance-distribution>.
11. Global Bancassurance Market 2015–2019. URL: <http://www.reportsnreports.com/reports/407821-global-bancassurance-market-2015-2019.html>.
12. Research and Markets: 2020 Foresight Report: Bancassurance. URL: <http://www.businesswire.com/news/home/20131216005541/en/Research-Markets-2020-ForesightReport-Bancassurance>.

МОНІТОРИНГ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ: СУТНІСТЬ І ПІДХОДИ

MONITORING OF FINANCIAL RESULTS: SATISFACTION AND APPROACHES

У статті визначено сутність, роль та особливості моніторингу фінансових результатів. Узагальнено, систематизовано основні підходи до побудови ефективної системи моніторингу фінансових результатів як складової процесу управління в аграрному підприємстві. Виявлено пріоритетні чинники впливу прогнозованих значень на прийняття управлінських рішень щодо мінімізації фінансових ризиків підприємства та зростання фінансових результатів.

Ключові слова: фінансові результати, моніторинг, система моніторингу, управління підприємством, прогнозування.

В статье определены сущность, роль и особенности мониторинга финансовых результатов. Обобщены, систематизированы основные подходы к построению эффективной системы мониторинга финансовых результатов как составляющей процесса управления в аграрном предприятии. Выявлены приоритетные факторы влияния

прогнозируемых значений на принятие управленческих решений касательно минимизации финансовых рисков предприятия и повышения финансовых результатов.

Ключевые слова: финансовые результаты, мониторинг, система мониторинга, управление предприятием, прогнозирование.

In the article the essence, role and features of monitoring of financial results are determined. The main approaches to constructing an effective system for monitoring financial results as an integral part of the management process in the agrarian enterprise are summarized and systematized. The priority factors of the influence of the forecasted values on the making of managerial decisions concerning minimization of financial risks of the enterprise and growth of financial results were revealed.

Key words: financial results, monitoring, monitoring system, enterprise management, forecasting.

УДК 658:338

Гайбура Ю.А.

к. е. н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Подільський державний аграрно-
технічний університет

Постановка проблеми. В умовах нестабільної економіки України, загострення кризових явищ у суспільстві виникає гостра потреба активізації господарської діяльності та пошуку інструментів, які б дали можливість зняти соціальну напругу та забезпечити сталий розвиток аграрного сектору. Одним з таких інструментів є фінансові результати, які виступають основним джерелом приросту власних фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання.

В умовах фінансової кризи особливої уваги набувають проблеми адаптації господарської діяльності підприємства до змін економічної ситуації, що є найважливішим чинником його сталого розвитку. Тому актуальним стають питання ухвалення обґрунтованих управлінських рішень та формування системи моніторингу, який дає змогу аналізувати, коригувати та контролювати діяльність підприємства, усувати негативний вплив зовнішніх та внутрішніх факторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання моніторингу та оцінювання ефективності діяльності підприємств досліджені досить широко. Однак питання концептуальних підходів до інструментарію аналітичних та узагальнюючих показників потребують більш детального та поглибленого дослідження.

Розкриттю поняття та категорій моніторингу, його сутності та видів присвячені праці Т.В. Андросової, О.А. Круглової, В.О. Козуба, Л.А. Поливанової, М.В. Пугачової, О.М. Гончаренко та інших вчених. У своїх працях вони розглядають базові показ-

ники, індикатори діяльності, інструменти контролю, оцінки фінансового стану та фінансових результатів тощо. Незважаючи на те, що доцільність використання моніторингу як інформаційно-аналітичної системи на підприємстві визнається багатьма науковцями та дослідниками, деякі підходи до побудови системи моніторингу фінансових результатів аграрних підприємств є недостатньо дослідженими.

Постановка завдання. Вищевикладене зумовлює необхідність досліджень щодо побудови ефективної системи моніторингу фінансових результатів як складової процесу управління в аграрному підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як відомо, фінансові результати суб'єктів господарювання відображають ефективність господарювання підприємства за всіма напрямками його діяльності, а саме виробничим, збутовим, постачальницьким, фінансовим, інвестиційним. Вони є основою економічного розвитку підприємства та зміцнення його фінансових відносин з партнерами. Зростання фінансового результату створює фінансове підґрунтя для самофінансування діяльності підприємства, здійснюючи розширене відтворення. Діяльність суб'єктів господарювання пов'язана із залученням необхідних ресурсів, використанням їх у виробничому процесі, реалізацією виробничих товарів (робіт, послуг), з отриманням фінансових результатів. В ринкових умовах діяльність підприємств спрямована на отримання максимально можливої економічної вигоди, що знаходить свій прояв у фінансових результатах.

Останній відображає всі сторони діяльності підприємства, зокрема рівень технологій та організації виробництва, ефективність системи управління, контроль за рівнем витрат.

Складовою частиною управління підприємством є фінансовий менеджмент, який дає змогу формувати високі темпи виробничого розвитку підприємства, забезпечує постійне зростання власного капіталу, істотно підвищує конкурентну позицію на ринку, забезпечує стабільний економічний розвиток на стратегічну перспективу. Складність та багатогранність фінансових відносин господарчих суб'єктів визначає необхідність організації високоефективного управління фінансовою діяльністю. Одним з напрямів удосконалення фінансового менеджменту на підприємстві є організація системи моніторингу. Остання розглядається як синтез аналізу, контролю, планування, а також посідає особливе місце в системі управління підприємствами. Моніторинг здійснює об'єктивне фінансове оцінювання сильних та слабких сторін підприємства, а також дає змогу попередити банкрутство та кризові ситуації.

Моніторинг фінансово-економічної діяльності підприємств – це динамічна система з гнучкою інфраструктурою, яка дає змогу здійснювати постійне дослідження та спостереження за основними кількісними та якісними параметрами фінансово-економічної діяльності підприємств задля оцінки, контролю та короткострокового прогнозу стану економічної та ділової активності підприємств. Ефективність управління фінансовою діяльністю підприємства значною мірою залежить від якості його інформаційного забезпечення. Вичерпна, достовірна, своєчасна та зрозуміла інформація є запорукою прийняття оптимальних фінансових рішень, спрямованих на зменшення витрат фінансових ресурсів, зростання прибутку та ринкової вартості підприємства.

Класичним визначенням моніторингу в сучасній науці є висновок, що моніторинг (англ. "monitoring") – комплекс наукових, технічних, організаційних та інших засобів, які забезпечують систематичний контроль (спостереження) за станом та тенденціями розвитку природних, техногенних та суспільних процесів.

Т.В. Погорелова зазначає, що з методологічної точки зору під моніторингом розуміють проведення низки однотипних процедур щодо надання кількісно-якісної оцінки досліджуваного об'єкта, подальшого аналізу, порівняння отриманих результатів для виявлення певних закономірностей, тенденцій їх розвитку [1, с. 179–186].

Окрім того, моніторингом вважають систему інформування про стан досягнення стратегічних та тактичних цілей підприємств, відхилення прогнозованих та фактично досягнутих показників, розрахунок аналітичних показників.

Із впровадженням нових технологій та швидким розвитком змін у ринковій економіці моніторинг можна розглядати як функцію управління. Так, Л.А. Поливана, О.М. Гончаренко та О.М. Світлична вважають моніторинг специфічною функцією управління [2, с. 349–357; 3, с. 36–40].

З точки зору менеджменту моніторинг визначається як спеціальна система інструментів, яка спрямована на підтримку управління підприємством.

Система моніторингу фінансових результатів у межах окремого підприємства може бути подана як система динамічного, проблемного та конкурентного моніторингу. У межах динамічного моніторингу передбачено накопичення інформації щодо формування та використання фінансових ресурсів на підприємстві загалом та щодо напрямів зокрема (за видами діяльності, за підрозділами, за групами товарів тощо). У межах цього моніторингу передбачено організацію спостереження з метою попереднього виявлення небезпек та проблем у формуванні та використанні фінансових результатів загалом по підприємству та пошуку способів їх нейтралізації. За організації проблемного моніторингу виявляються не лише проблеми, але й резерви зростання обсягу фінансових результатів як у межах певного підрозділу, так і загалом по підприємству. З метою визначення позиції в конкурентному середовищі організують конкурентний моніторинг фінансових результатів.

Модель фінансового результату та загальні методичні засади моніторингу, що прийняті на підприємстві, складають підґрунтя для визначення системи показників-індикаторів, що підлягають спостереженню. Моніторингу підлягають як результативні показники, тобто показники фінансового результату, так і показники, що відображають чинники, що зумовили ці фінансові результати.

В.О. Козуб вважає, що фінансовий результат, що є об'єктом моніторингу, сприймається як абсолютна величина. У такому вигляді він поданий у звітності підприємства. Водночас побудова на підставі первинної інформації низки відносних показників дає можливість поглибленого дослідження формування та використання фінансових результатів. Зокрема, йдеться про показники динаміки, співвідношення фінансового результату до факторних показників (товарообігу, собівартості реалізованих товарів, витрат обігу, окремих елементів капіталу), а також показники відхилень фактичних величин від цільових (планових, оптимальних, мінімальних/максимальних). Так, показники динаміки (темпи змін за періодами часу) свідчать про активність процесів, що відбуваються в окремих сегментах ринку. Відносні показники, що побудовані за співвідношення результативного та факторних показників, доповнюють показники ефекту показниками ефективності. Порівняно з показниками, що відображають абсолютний розмір фінан-

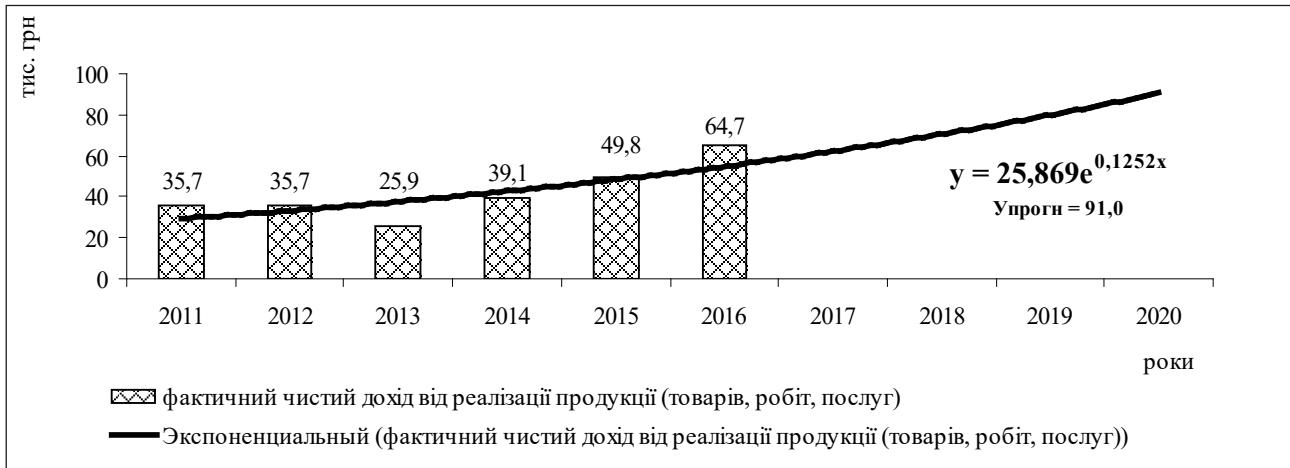


Рис. 1. Фактичні та прогнозні рівні чистого доходу

Джерело: власна розробка на основі джерела [6]

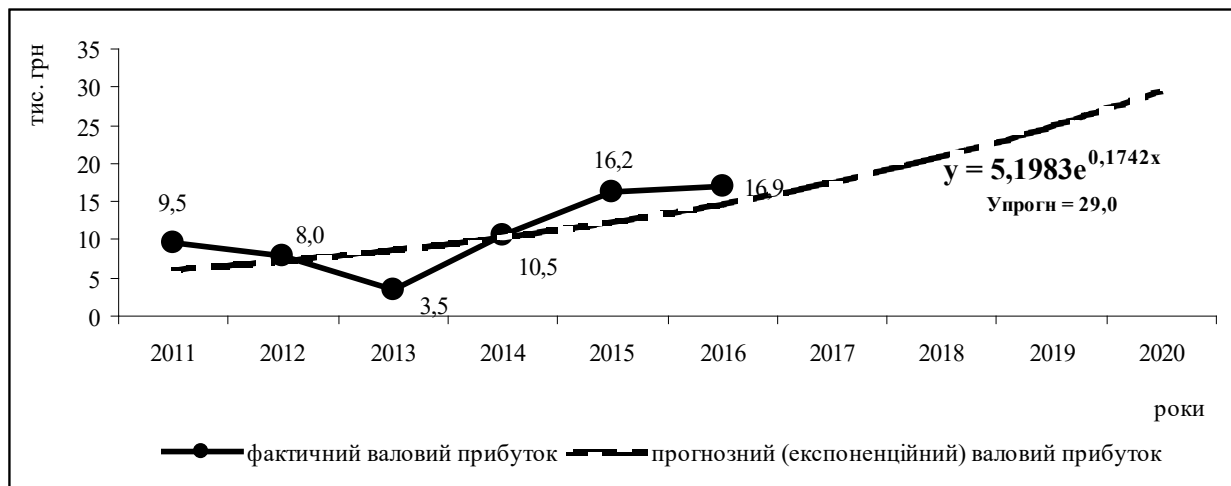


Рис. 2. Фактичні та прогнозні рівні валового прибутку

Джерело: власна розробка на основі джерела [6]

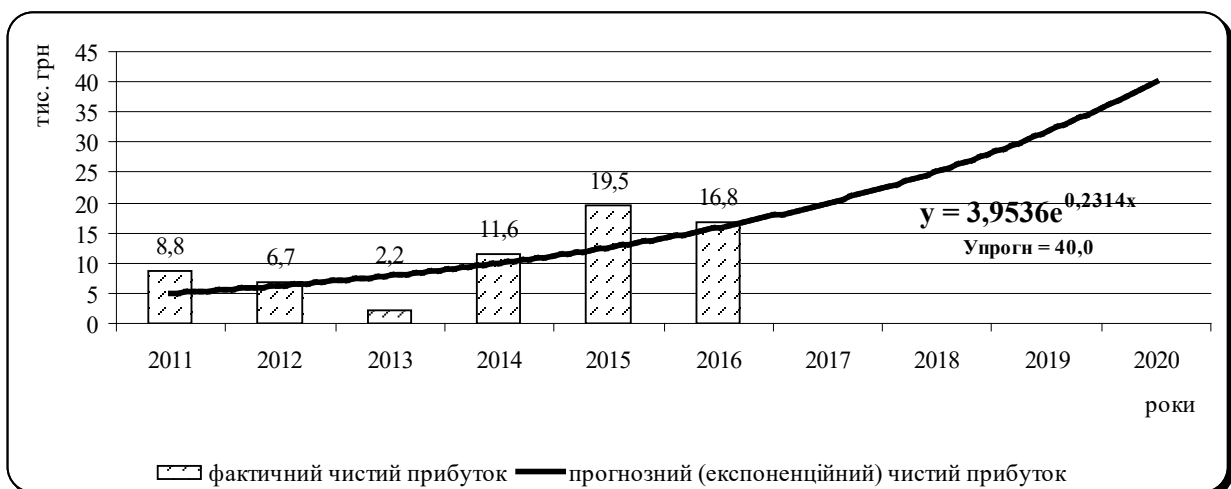


Рис. 3. Фактичні та прогнозні рівні чистого прибутку

Джерело: власна розробка на основі джерела [6]



Рис. 4. Фактичні та прогнозні рівні рентабельності продукції

Джерело: власна розробка на основі джерела [6]

сового результату, показники ефективності є більш інформативними та прийнятними для моніторингу в конкурентній групі [4, с. 163–168].

Як відомо, ефективне управління підприємством базується на основі повної та достовірної інформації про фінансово-господарську діяльність останнього та його зовнішнє оточення. Забезпечення цього передбачає постійне проведення моніторингу ситуації в динаміці, здійснення аналізу впливу факторів, що зумовили зміни, а також розробку заходів покращення результатів діяльності з огляду на прогнозні альтернативи.

Важливим питанням ефективного проведення моніторингу є вибір та обґрунтування методів оцінювання, сукупність яких забезпечить достовірність аналізу виявлених тенденцій, збір повної інформації про фактичний стан справ, а також дасть змогу спрогнозувати ситуацію на перспективу.

В попередніх наших дослідженнях відзначалось, що з огляду на нестабільність економічної ситуації в Україні прогнозування фінансових результатів підприємства не лише відіграє роль додаткового інструментарію, але й є неодмінною умовою існування підприємства у сучасному мінливому середовищі. Прогнозні показники дають можливість підприємству планувати його фінансовий розвиток, уникати значних прорахунків та пов'язаних з ними втрат, робити аналіз доцільності майбутніх витрат, отримувати найбільшу вигоду від господарських відносин з покупцями, партнерами, постачальниками та банками. За відсутності прогнозних даних підприємство схильне до неправильних маневрів, що може призвести до втрати позицій на ринку, нестійкого фінансового стану або навіть до банкрутства. Планування та прогнозування є одними з найважливіших елементів управління фінансовим механізмом підприємства [5].

Оскільки ринкову ситуацію на короткий період спрогнозувати важко, а використання трендового моделювання в короткостроковому періоді не дасть бажаного ефекту, вважаємо, що тоді доцільно використовувати адаптивні ситуаційні методи. Основною властивістю таких методів є зміна коефіцієнтів побудованої моделі під час надходження нової інформації, тобто адаптація моделей до нових даних. Саме таким принципом відповідають методи, засновані на експоненційному згладжуванні.

На прикладі одного з аграрних підприємств Хмельницької області для прогнозування основних показників фінансових результатів використано статистичний пакет аналізу даних в Excel. Як аргументи статистичної функції РОСТ, яка обчислює експоненційну апроксиманту даних кривих, використано числові значення чистого доходу від реалізації продукції, валового прибутку, чистого прибутку та рентабельності продукції за 2011–2016 рр.

З розрахунків, проведених за допомогою статистичного пакета аналізу даних в Excel, бачимо, що протягом наступних років досліджуване підприємство буде прогресувати у своєму фінансово-господарському розвитку. Так, буде спостерігатися тенденція підвищення основних показників фінансових результатів діяльності підприємства. У ринковій економіці постійно діє так звана невидима рука, наслідки втручання якої у діяльність підприємств можуть бути не завжди позитивними. Тому досліджуваному господарству слід вживати заходів та вишукувати можливості підвищення ефективності свого аграрного виробництва.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, для вдосконалення управління фінансовою діяльністю необхідно організовувати

систему моніторингу, розробити комплекс механізмів системи моніторингу фінансових результатів підприємства, що дасть змогу вчасно виявити відхилення фактичних результатів від прогнозованих, визначити причини відхилень, розробити пропозиції щодо коригування окремих напрямів фінансової діяльності з метою її нормалізації та підвищення ефективності.

Для вжиття заходів стабілізації фінансового стану підприємства, зростання фінансових результатів слід використовувати прогнозовані значення показників, які характеризують результати його фінансової діяльності, встановлювати причинно-наслідкові зв'язки фінансового стану підприємства з факторами зовнішнього та внутрішнього середовища, а також використовувати методи моніторингу для підвищення якості прийняття управлінських рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Погорелова Т.В. Моніторинг як статистичний метод дослідження фінансових результатів підприємств / за ред. М.І. Зверякова та ін. Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць (ISSN 2313-4569). 2015. № 2. С. 179–186.
2. Поливана Л.А. Організаційно-методичні основи побудови системи моніторингу фінансових результатів підприємства. Вісник ЖНАЕУ. 2012. № 2. Т. 2. С. 349–357.
3. Гончаренко О.М., Світлична О.С. Фінансовий моніторинг як складова системи управління інвестиційною діяльністю компанії. Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць / головн. ред. М.І. Зверяков. № 2. Одеса: ОНЕУ, 2014. С. 36–40.
4. Козуб В.О. Формування системи моніторингу фінансових результатів підприємств торгівлі. Бізнес-Інформ. 2013. № 2. С. 163–168.
5. Гайбура Ю.А., Загнітко Л.А. Фінансове прогнозування як елемент управління фінансовими ресурсами підприємства. Економіка та суспільство. 2017. № 9. URL: <http://economyandsociety.in.ua>.
6. Основні економічні показники роботи підприємств Хмельницької області за 2016 р.: статистичний бюлетень / за ред. Л.Б. Прилуцької. Хмельницький: Головне управління статистики у Хмельницькій області, 2017. 115 с.
7. Галіцин В.К., Суслів О.П., Самченко Н.К. Концептуальні засади моніторингу. Бізнес-Інформ. 2013. № 9. С. 330–335.
8. Андросова Т.В., Круглова О.А., Козуб В.О. Світовий та вітчизняний досвід визначення фінансового результату як об'єкта моніторингу на торговельному підприємстві. Проблеми економіки. 2014. № 3. С. 194–201.

СПІВПРАЦЯ «ПРОДУЦЕНТ ІННОВАЦІЙ – ЦЕНТР ФІНАНСУВАННЯ»
У КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙ АПКCOOPERATION “PRODUCER OF INNOVATION – CENTER FOR FINANCING”
IN COMMERCIALIZATION OF INNOVATIONS OF AIC

У статті розглянуто комерціалізацію як процес трансформації інноваційної розробки в інноваційний продукт. Визначено етапи її реалізації з виокремленням участі центрів фінансування. Проаналізовано можливості перерозподілу прибутків/збитків між продуцентом інновацій та центром фінансування. Розглянуто перспективи участі центрів фінансування у прибутках продуцентів та реципієнтів інновацій залежно від етапу фінансування інноваційної розробки. Встановлено, що ключову роль в комерціалізації інноваційних розробок відіграє мережа науково-дослідних установ НААН України, хоча оцінити їх ефективність неможливо з огляду на відсутність інформації.

Ключові слова: комерціалізація, продуцент інновацій, реципієнт інновацій, центр фінансування, інноваційна розробка, інноваційний продукт.

В статье рассмотрена коммерциализация как процесс трансформации инновационной разработки в инновационный продукт. Определены этапы ее реализации с выделением участия центров финансирования. Проанализированы возможности перераспределения прибылей/убытков между продуцентом инноваций и центром финансирования. Рассмотрены перспективы участия центров финансирования в доходах продуцентов и реципиентов инноваций в зависимости

от этапа финансирования инновационной разработки. Установлено, что ключевую роль в коммерциализации инновационных разработок играет сеть научно-исследовательских учреждений НААН Украины, хотя оценить их эффективность невозможно с учетом отсутствия информации.

Ключевые слова: коммерциализация, продуцент инноваций, реципиент инноваций, центр финансирования, инновационная разработка, инновационный продукт.

The article deals with commercialization as a process of transformation of innovation development into an innovative product. The stages of its realization with the selection of participation of financing centers are determined. The possibilities of redistribution of profits/losses between the producer of innovations and the financing center are analyzed. The prospects of participation of financing centers in profits of producers and recipients of innovations depending on the stage of financing of innovation development are considered. It is established that a network of research institutions of the National Academy of Sciences of Ukraine plays a key role in the commercialization of innovative developments, although it is impossible to assess their effect on the lack of information.

Key words: commercialization, producer innovation, recipient of innovation, funding center, innovation development, innovative product.

УДК 330.341.1

Думанська І.Ю.

к. е. н., доцент,
доцент кафедри міжнародних
економічних відносин
Хмельницький національний
університет

Постановка проблеми. Агропромисловий комплекс є ключовою складовою механізму національної економіки, яка покликана забезпечувати продовольчу та економічну безпеку держави, використовуючи трудовий, матеріально-технічний та земельні ресурси, одночасно як предмет і засіб праці. В результаті лише міцні, економічно та фінансово потужні сільгоспвиробники стають активними учасниками та гравцями на внутрішньому та зовнішньому ринках за світових глобалізаційних процесів, формуючи статус продуцента інновацій, який конкурує насамперед сам із собою та постійно самовдосконалюється.

З метою забезпечення постійного нарощення прибутків продуценти інновацій в АПК їх не лише продукують, але й комерціалізують. Саме на цьому етапі виникають різні види співпраці інноваторів з центрами фінансування інноваційних розробок, що визначають їх подальшу спільну чи індивідуальну участь у прибутку, його перерозподіл та права володіння на інновацію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні дослідження багатовекторних аспектів інноваційних процесів в аграрній сфері здійснені провідними вітчизняними вченими, такими як, зокрема, В.Г. Андрійчук, А.П. Гай-

дуцький, О.І. Дацій, М.І. Кісіль, М.Ю. Коденська, М.Х. Корецький, М.Ф. Кропивко, М.І. Крупка, М.Й. Малік, О.О. Непочатенко.

Незважаючи на цінність проведених досліджень, інноваційний процес саме в агропромисловому комплексі є сьогодні є найменш вивченим, а особливо на етапі комерціалізації інновацій в рамках співпраці «продуцент інновацій - центр фінансування».

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей співпраці «продуцент інновацій – центр фінансування» у комерціалізації інновацій АПК.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для успішної комерціалізації інноваційної продукції перш за все необхідно визначити кількість, порядок та зміст етапів процесу комерціалізації. До того ж слід визначити вид та обсяг фінансування цього процесу з огляду на заздалегідь налагоджену співпрацю в рамках механізму взаємодії продуцента інновацій та центру фінансування.

Комерціалізація є процесом, за допомогою якого результати науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок (НДДКР) своєчасно трансформуються в продукти та послуги на ринку [2]. Іншими словами, комерціалізацію доцільно

представити як процес виведення інноваційних продуктів на ринок. Цей процес включає декілька послідовних етапів (рис. 1).

На першому етапі, якщо підприємство здійснює розроблення декількох інноваційних продуктів, надається оцінка та відбір тих, які найбільш вигідні для виведення на ринок.

Другий етап процесу комерціалізації полягає у формуванні центрів фінансування інновацій, що будуть спрямовувати фінансові ресурси для забезпечення 3–5 етапів комерціалізації в повному обсязі чи варіативно по кожному з них.

На третьому етапі відбувається закріплення прав на створену інновацію з їх розподілом між усіма учасниками процесу. При цьому продуцент інновацій може пропонувати центру фінансування набуті повних чи часткових прав власності на інноваційний продукт з отриманням власної вигоди на цьому етапі чи в майбутньому з перерозподілом ризику.

Четвертий етап комерціалізації передбачає організацію виробництва інновації або її впрова-

дження у виробничий процес з подальшим її доопрацюванням за необхідності. Поведінка інноваторів, забезпечених у фінансових ресурсах, на цьому етапі зводиться до потреб в обігових коштах, що за збереження права власності за ними на попередніх етапах зводять участь фінансових центрів до фінансування реципієнтів інновацій, а не самих продуцентів.

П'ятий етап передбачає реалізацію інноваційної продукції на ринку, в результаті чого учасник процесу комерціалізації, що має на це право, отримує дохід.

Відповідно, власники чи співвласники інновацій досягають кінцевої мети, що завершує співпрацю продуцента інновацій та центру фінансування, а також зводиться до розподілу прибутків чи збитків (спільна власність на інновації), повернення коштів кредиту (збереження власності за продуцентом інновацій), виплати винагород чи інших виплат (виникнення повного права власності на інноваційний продукт в центрі фінансування) [4, с. 110].

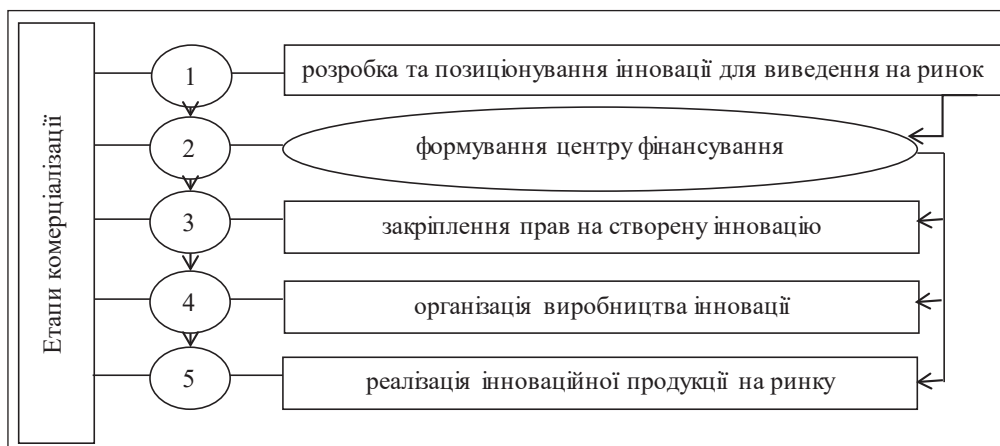


Рис. 1. Етапи процесу комерціалізації з формуванням центру фінансування

Джерело: авторська розробка на основі джерела [5]

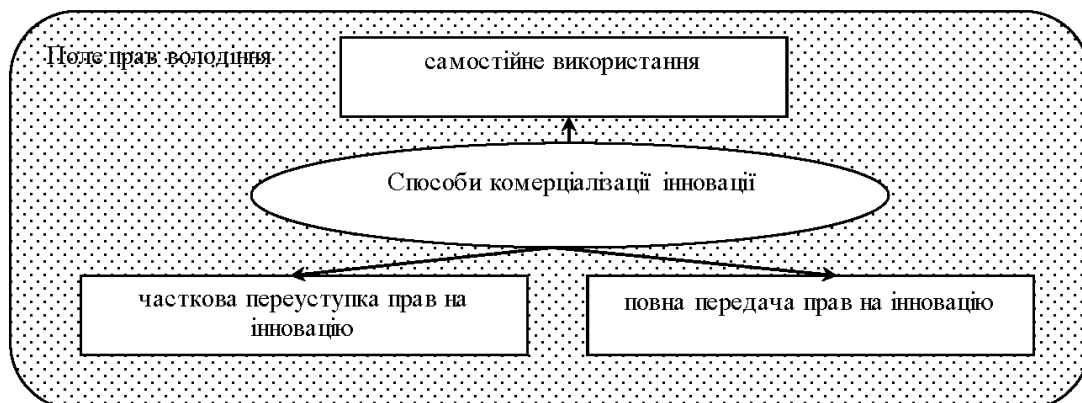


Рис. 2. Способи комерціалізації інновацій по відношенню до збереження права володіння на інновацію

Джерело: авторське узагальнення на основі джерела [5]

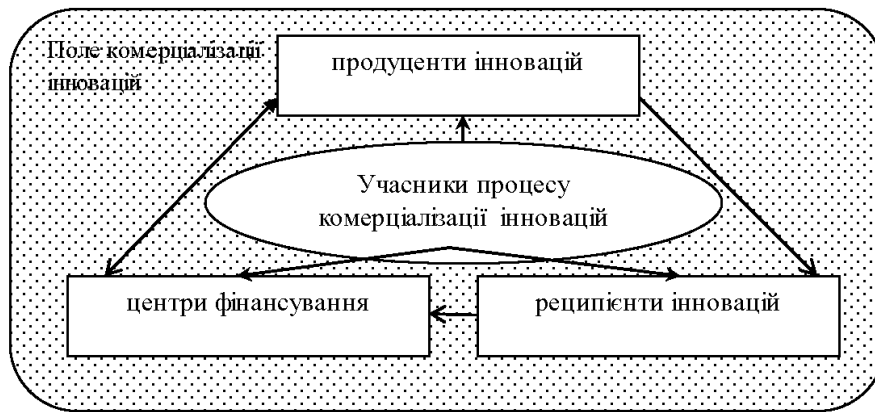


Рис. 3. Класифікація учасників процесу комерціалізації інновацій

Джерело: авторське узагальнення на основі джерела [5]

В процесі комерціалізації найважливішим моментом для продуцентів інновацій є вибір способу комерціалізації. Міжнародна практика сформувала три способи комерціалізації інновацій, в основу яких покладено право володіння інновацією [3] (рис. 2).

Кожен зі способів надає продуценту інновацій широкі можливості щодо реалізації їхніх розробок. Інноватор може самостійно вивести свій інноваційний продукт на ринок, подолавши всі етапи процесу комерціалізації. Якщо інноваційний продукт є сільськогосподарським устаткуванням, то продуцент після початку виробництва має можливість не тільки отримувати прибуток від його продажу, але й здавати його в лізинг. Якщо інновації пов'язані з оптимізацією виробничих процесів, наприклад картографування полів, підприємство може надавати інжинірингові послуги іншим суб'єктам аграрної галузі. З іншого боку, продуцент інновацій має можливість продати ліцензію на свою інновацію або здавати інновацію в оренду (франчайзинг).

За необхідності інноватор може відрядити свого співробітника, наприклад, підприємству-партнеру, передавши секрети виробництва. Також продуцент має можливість повністю продати всі права на інновацію та покинути галузь діяльності або укласти із замовником (якщо такий є) підрядний договір на виробництво інноваційної продукції з можливістю збереження прав на неї або повною передачею (відчуженням).

При цьому інноваторам необов'язково зосереджуватися лише на одному варіанті комерціалізації, наприклад можна організувати випуск розробленої інноваційної продукції у своїй країні та одночасно продаж ліцензій закордонним фірмам. Єдиний недолік полягає в тому, що таке рішення може бути збитковим для продуцента.

Вибравши перший спосіб комерціалізації, інноватор повинен враховувати, що для успішної реалізації інноваційної продукції потрібні значні тру-

дові, часові та фінансові ресурси. «Захоплення» ринку та повернення інвестицій можливі лише в довго- чи середньостроковій перспективі. І навіть за найбільш ефективної організації виробництва є ризик того, що продукція не буде затребувана потенційними споживачами.

Вибравши другий або третій спосіб, інноватор має можливість повернути витрачені на розроблення інновації інвестиції в короткостроковому періоді. Під час продажу ліцензії продуцент «віддає» частину ринку ліцензіату, але отримує стабільний невеликий дохід у вигляді роялті, а також додаткові можливості щодо просування інновації, зокрема на нових ринках, за рахунок ліцензіата.

Повний продаж всіх прав на інновацію дає можливість отримати значний прибуток порівняно з доходом від власного виробництва (залежно від значимості інновації), але інноватор буде змушений змінити галузь своєї діяльності, тому що прав на використання власних розробок у нього не залишиться.

Особливості організації процесу комерціалізації, а саме кількість і зміст його етапів, безпосередньо залежать від способів комерціалізації, тобто від того, яку частку займають продуценти інновацій в подальшій долі свого інноваційного продукту. Кількість і склад учасників також залежать від способів комерціалізації. Загалом усіх учасників процесу комерціалізації інноваційних продуктів можна розділити на такі категорії (рис. 3), як продуценти та реципієнти інновацій, центри фінансування.

Основним джерелом фінансування комерціалізації інновацій в АПК залишаються власні кошти підприємств, «тоді як на Заході ще від 1990 р. основним джерелом фінансування інноваційної діяльності став венчурний капітал, що дало змогу залучити немалі кошти великих корпорацій, пенсійних і страхових фондів» [1, с. 70]. Тому власні кошти аграрних інноваторів не можна вважати головним джерелом фінансового забезпечення

впровадження інновацій, вочевидь, через їх обмеженість. Це можуть дозволити собі тільки великі агрохолдинги або фінансово промислові групи та транснаціональні компанії.

З огляду на це необхідно здійснювати пошук альтернативних джерел. Як свідчить міжнародний досвід, одним із дієвих інструментів комерціалізації інновацій визнано кредитне інвестування. Однак на цьому шляху в Україні є певні перешкоди. По-перше, високі ризики, низька активність кредитного інвестування та тривалий термін окупності стримують банкірів фінансувати інноваційні проекти; по-друге, невміння позичальників правильно розрахувати розмір кредиту для реалізації інноваційного проекту та термін його повернення спричинили проблему підвищення частки бюджетних коштів; по-третє, фінансовий капітал банківської системи України незначний, відповідно, «можливості для кредитування інноваційної діяльності в реальному секторі економіки малі» [4, с. 111].

Останнім часом у наукових колах та владних структурах активно обговорюються різні пропозиції щодо створення фінансових установ, спрямованих на фінансування, кредитування та страхування інноваційних проектів в агропромисловому комплексі за прикладом інших держав. Звучать призови до створення аграрного інноваційного банку, основними функціями якого можуть бути довгострокове кредитування інноваційних проектів під низькі відсоткові ставки, здійснення трансферних та лізингових операцій тощо.

Проте в Україні досі не створено жодного комерційного інвестиційного банку довгострокового кредитування, хоча створення такого суб'єкта фінансування є доцільним, але у формі кооперативного. Кооперативні банки як осередки фінансування інноваційних процесів в аграрній галузі могли би бути створені на основі об'єднання капіталів зацікавлених в цьому суб'єктів в АПК для першочергового забезпечення їх потреб та галузі загалом.

У контексті фінансування комерціалізації інноваційної діяльності заслуговує уваги питання розвитку венчурного капіталу. Відомо, що в США та в країнах Європи венчурний капітал є одним з важливих інструментів фінансування НДР і розвитку високих технологій, підтримки малого та середнього бізнесу.

Сьогодні венчурний капітал в Україні не демонструє виражену орієнтацію на фінансове забезпечення високотехнологічних проектів. Жоден з венчурних фондів не інвестує в розвиток технологій 6-го ТУ (біотехнології, оптична електроніка, комп'ютери, телекомунікації тощо), хоча саме венчурне фінансування є одним з найефективніших механізмів фінансування інноваційного процесу в АПК [3].

Крім вищезазначених перешкод, на шляху комерціалізації науково-технічних робіт надзвичайно важливою виявилась проблема розробки та впровадження в практику ефективного механізму трансферу у приватний бізнес об'єктів інтелектуальної власності, виконаних за рахунок бюджетних коштів.

Для подолання технічних та комерційних ризиків під час адаптації продукту до ринку держави має захищати права суб'єктів підприємництва на тих ділянках, де ринок неефективний, під час формування штучного попиту на особливо перспективні нові продукти споживання у великомасштабних капіталомістких та довготривалих інноваційних проектах, а також під час розроблення законодавчої бази та створення інституціональної інфраструктури, підтримки продуцентів та переходу інноваційного продукту через проміжок між фундаментальною наукою та конкретним комерційним продуктом, так званою долиною смерті [12], яку ще зазвичай називають глибоким розривом на шляху від винаходу до промислової реалізації.

Щодо реалій сучасної України, то стимулювання комерціалізації інновацій через систему пільг з податку на прибуток підприємств не є дієвим інструментом, оскільки сам механізм адміністрування цього податку за складністю, на думку експертів, посідає чи не перше місце в системі оподаткування України. Беззаперечно, більшість розвинених країн світу ключовим інструментом податкового характеру щодо стимулювання інноваційного розвитку визнає податок на прибуток підприємств, але цей вибір зумовлено відпрацьованим механізмом його адміністрування та високим рівнем податкової культури, а також свідомості загалом.

У зв'язку з тим, що однією з основних проблем вітчизняного АПК є низький рівень його технічного оснащення, мають місце крайня зношеність обладнання, як наслідок, низька продуктивність праці загалом, а амортизація не відіграє суттєвої ролі в стимулюванні інноваційної діяльності, отже, економічна політика держави нині має бути спрямована на стимулювання росту інноваційної активності суб'єктів аграрної галузі шляхом трансформації податку на прибуток.

Початкові етапи інноваційного процесу в сільському господарстві, а саме фундаментальні та прикладні дослідження, здійснюються в Україні переважно системою науково-дослідних установ Української академії аграрних наук, вищими навчальними закладами аграрного профілю.

У спеціалізованій базі цих винаходів та корисних моделей Українського інституту промислової власності (УІПВ) зареєстровано 215 діючих патентів на винаходи та 915 на корисні моделі, власниками яких є науково-дослідні установи НААН.

База зареєстрованих в Україні знаків для товарів та послуг УІПВ містить 59 знаків для товарів та послуг науково-дослідних установ НААН. Науково-дослідними установами НААН зареєстровані два промислові зразки та одне кваліфікаційне зазначення походження товару. У Державний реєстр сортів рослин, придатних для поширення в Україні, у 2017 р. внесені 2 362 сорти та гібриди рослин, власниками яких є науково-дослідні установи НААН. З них 258 сортів, які створені двома науково-дослідними установами НААН спільно, та 254 сорти, які створені науково-дослідними установами НААН разом з установами, що не входять до структури НААН. Згідно з даними науково-дослідних установ НААН перелік об'єктів права промислової власності включає 31 селекційне досягнення у тваринництві, що створене науковими установами НААН за період незалежності України, з них зафіксовано 17 порід сільськогосподарських тварин. Докладніше з об'єктами права інтелектуальної власності, створеними науково-дослідними установами Національної академії аграрних наук України, можна ознайомитись, звернувшись до інститутів, що є власниками об'єктів [6].

Щороку УААН опубліковує перелік інноваційних бізнес-пропозицій, що рекомендуються для використання в агропромисловому виробництві. Слід зазначити, що, незважаючи на позитивну динаміку, можемо визначити цілу низку негативних тенденцій на початкових етапах інноваційного процесу в сільському господарстві. По-перше, в сільському господарстві України співіснують елементи другого, третього, четвертого та значною мірою п'ятого укладів, тоді як в аграрній сфері розвинених країн уже знаходять своє застосування елементи шостого укладу, а саме агробіотехнології (селекція високоврожайних сортів рослин та особливо продуктивних тварин на основі методів генної інженерії, біотехнологічні методи боротьби зі шкідниками, нанотехнології).

В Україні подібні розробки практично відсутні, оскільки немає належного фінансування. Певні роботи в цьому напрямі все ж таки ведуться такими науковими установами НААН України. Водночас за умов подальшого морального старіння матеріально-технічної бази наукових установ фундаментальні дослідження з генної інженерії можуть втратити свою значущість.

Важливою складовою є ефективна передача наукової розробки у виробничий сектор. З цієї метою в структурі УААН створено Інститут інноваційного провайдингу. Трансфер інновацій відбувається шляхом створення спільних підприємств

(державні підприємства та дослідні господарства з підприємницькими структурами), укладення ліцензійних угод з виробниками та венчурними компаніями. При цьому оцінити ефективність впровадження інноваційних розробок у сільськогосподарських підприємствах неможливо, оскільки інформація про інноваційну активність таких підприємств не акумулюється у формах звітності, тому складно охарактеризувати заключний етап інноваційного процесу в сільському господарстві, що гальмує розвиток теорії та методології фінансування інноваційних процесів в АПК.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, будучи найважливішим елементом інноваційного процесу, комерціалізація слугує однією з базових умов успішного впровадження результатів інноваційного процесу в аграрній галузі. Для ефективної комерціалізації інновацій їх продуцентам необхідно приділяти особливу увагу вибору способу комерціалізації (який залежить від фінансового стану розробника та наявних знань щодо процесу комерціалізації), що визначає кількість учасників та етапів процесу комерціалізації. Інноватор, який може не тільки розробити інновацію, але й правильно профінансувати її реалізацію, здатний зберегти свою конкурентоспроможність і підвищити ефективність своєї діяльності або перерозподілити ризики з центром фінансування, отримавши на виході менший, але більш гарантований прибуток чи мінімізований збиток.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Даций О.І. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності в агропромисловому комплексі України. Проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку. 2011. № 1. С. 65–76.
2. Ковтуненко Ю.В. Особливості організації процесу комерціалізації інноваційних розробок високотехнологічних підприємств. Праці Одеського політехнічного університету. 2012. № 2. С. 313–317. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Popu_2012_2_54.
3. Тихонов Н.В. Эффективность способов коммерциализации инноваций. Упр. экон. системами. 2012. № 4 (40). URL: <http://www.uecs.ru/uecs402012/item/1271>.
4. Шпикуляк О.Г. Етапність інноваційного процесу та оцінка ефективності інноваційної діяльності. Економіка АПК. 2011. № 12. С. 109–116.
5. Янковська О.І. Інноваційний процес у сільському господарстві. Наука й економіка. 2009. № 4. Т. 2. С. 54–58.
6. Офіційний сайт Національної академії аграрних наук України. URL: <http://naas.gov.ua>.

АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

THE ANALYSIS OF THE PROBLEMS OF FINANCIAL CONTROL IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF DECENTRALIZATION

У статті здійснено аналіз ефективності фінансового контролю бюджетних установ в Україні в умовах децентралізації. Виявлено низку позитивних зрушень у роботі державного менеджменту. Проаналізовано майбутні загрози, які провокують правопорушення у бюджетній сфері, а також ті, які створюють проблеми у роботі органів місцевого самоврядування. Обґрунтовано доцільність реформування механізму фінансового контролю бюджетних установ на місцевому рівні.

Ключові слова: бюджет, фінансовий контроль, бюджетні установи, децентралізація, органи місцевого самоврядування.

В статті проведено аналіз ефективності фінансового контролю бюджетних установ в Україні в умовах децентралізації. Виявлен ряд позитивних зрушень у роботі державного менеджменту. Проаналізовані майбутні загрози, які провокують правопорушення у бюджетній сфері, а також ті, які створюють проблеми у роботі органів місцевого самоврядування. Обґрунтовано доцільність реформування механізму фінансового контролю бюджетних установ на місцевому рівні.

дають проблеми в роботі органів місцевого самоврядування. Обґрунтовано целесобразність реформування механізму фінансового контролю бюджетних установ на місцевому рівні.

Ключевые слова: бюджет, финансовый контроль, бюджетные учреждения, децентрализация, органы местного самоуправления.

The article analyzes the effectiveness of financial control of budgetary institutions in Ukraine under conditions of decentralization. A number of positive changes in the work of state management were revealed. The analysis of the future threats that provoke offenses in the budget sphere. Also, those that create problems in the work of local self-government bodies. The expediency of reforming the mechanism of financial control of budgetary institutions at the local level is substantiated.

Key words: budget, financial control, budget institutions, decentralization, local self-government bodies.

УДК 336.1:351

Іваськевич Х.І.

аспірант кафедри фінансів,
грошового обігу і кредиту
Львівський національний університет
імені Івана Франка

Постановка проблеми. В умовах підвищення ефективності функціонування ринкової економіки децентралізація бюджетної системи України має стати запорукою якості, стратегічної спрямованості та прагматичності державного менеджменту. Своєчасне вирішення проблем та задоволення потреб суспільства бюджетними інститутами, з одного боку, покращить фінансову результативність економічної системи країни, а з іншого – розширить коло проблем, які необхідно вирішувати за допомогою механізму фінансового контролю.

У бюджеті відображено фінансові відносини, які характеризують особливості грошових та товарних потоків, формування фінансових ресурсів, фондів споживання, нагромадження, ціноутворення тощо. Отже, він тісно пов'язаний із товарними та фінансовими відносинами, які є складником державної фінансової політики, впливає на функціонування економічної системи країни на макrorівні та змінює фінансову результативність суб'єктів господарювання на мікрорівні, що вимагає зваженого та далекоглядного контролю за бюджетними коштами. Зважаючи на це, контроль за дотриманням бюджетного законодавства є невід'ємним складником системи державного управління, метою якого є ефективна реалізація державної політики, забезпечення законності управління фінансовими ресурсами та розвиток місцевого самоврядування, яке дасть змогу реалізувати права і свободи громадян, можливості та потенціал територіальних утворень у вирішенні їх питань, що є одним із пріоритетів розвитку еконо-

мічної системи ринкового спрямування в Україні. У зв'язку із цим назріла нагальна потреба в удосконаленні фінансового контролю в умовах децентралізації бюджетної сфери, оскільки він має забезпечити обґрунтованість, економічну незалежність, ефективність та доцільність діяльності місцевих органів влади та створених ними бюджетних установ з метою підвищення якості участі у соціально-економічному житті громади. Проте наявність власних бюджетів у органів місцевого самоврядування породжує низку проблем, пов'язаних з ефективністю та кваліфікованістю управлінського персоналу, які вирішуються наявністю у центральних та місцевих органів влади системи фінансового контролю діяльності та витрачання коштів бюджетними установами. Саме тому дослідження фінансового контролю в умовах децентралізації в Україні є стратегічно важливим та своєчасним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження місцевих бюджетів висвітлено в працях багатьох науковців, таких як О. Василик, І. Волохова, В. Дем'янишин, О. Кириленко, В. Кравченко, М. Крупка, С. Острович, Б. Пасічник, Т. Рева, Л. Ставнича та ін. Вони досліджували процес формування, виконання місцевих бюджетів, а також проблеми міжбюджетних відносин. Питання бюджетної децентралізації проаналізовані в працях таких учених, як В. Андрущенко, Д. Боголепов, Ю. Глуценко, О. Кириленко, В. Оутс, Д. Полозенко, О. Сунцова, Л. Тарангул, Ч. Тібо та ін.

Питання фінансового контролю досліджували у своїх працях такі вітчизняні вчені, як О. Баранов-

ський, О. Василик, В. Дерій, І. Микитюк, О. Монаєнко, П. Петренко, Т. Письменна, В. Шевчук та ін. Однак у більшості наукових досліджень мало уваги приділено значенню фінансового контролю бюджетних установ в умовах децентралізації, не виявлено загроз його відсутності на місцевому рівні, недостатньо досліджень присвячено питанню побудови ефективного контролю бюджетної діяльності органів місцевого самоврядування. Усе це свідчить про актуальність теми та її теоретичну й практичну цінність.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування доцільності реформування системи фінансового контролю бюджетних установ в умовах децентралізації бюджетної системи України, що дасть змогу виявити переваги та нівелювати недоліки бюджетного менеджменту органів місцевого самоврядування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна потребує докорінних змін у всіх напрямках її життєдіяльності, про що свідчать показники соціально-економічного стану країни. Особливістю періоду децентралізації бюджетної сфери є те, що він має стати кроком інтенсивного впровадження низки реформ, а саме територіальної, управлінської, бюджетної, правової. Отже, особливого значення набуває необхідність реалізації Європейської хартії місцевого самоврядування в Україні. Країни-учасниці Ради Європи в 1985 році підписали Європейську хартію місцевого самоврядування. Її основною метою було становлення та фінансове зміцнення місцевого самоврядування в Європі. Фундаментом цієї Хартії є концепція місцевого самоврядування, форми та методи його функціонування, нормативно-правова та фінансова основи. Європейська хартія закріпила, що місцева влада є однією з головних підвалин кожного демократичного режиму, основним принципом має стати право громадян на участь в управлінні державою загалом і на місцевому рівні [8].

Фінансове забезпечення місцевого самоврядування займає особливе місце в Хартії. У ст. 9 зазначено, що міська влада має право на свої власні ресурси, які використовують на свій розсуд згідно з програмою соціально-економічного розвитку. Таким чином, ми можемо стверджувати, що держава за допомогою місцевих бюджетів може впливати на соціальне та економічне життя територіальних громад, тому одним із способів його покращення є нагальна необхідність забезпечення ефективності бюджетного контролю, тобто покращення системи управління витратами місцевих бюджетів, інакше це приведе до негативних соціальних, політичних та економічних наслідків. Оцінити ефективність бюджетного менеджменту важко через неможливість негайного отримання результатів, відсутність прогнозованого економічного середовища та динамічність розвитку

суспільства, особливо у довготерміновому проміжку часу. Освіта, екологія, складні економічні й інвестиційні проекти, державна безпека містять складний причинно-наслідковий механізм, зміна якого приведе до якісних чи негативних змін лише через десятиріччя. Саме тому необхідно імплементувати бюджетний контроль на місцевому рівні, який буде синергетично взаємопов'язаний із центральним державним апаратом, що містить набагато більші та якісно кращі аналітичні потужності. Недофінансування стратегічно важливих областей може спровокувати економічний колапс, руйнування частини територіальних утворень та моральну деградацію суспільства.

Фінансовий контроль бюджетних установ є матеріальним вираженням контрольної функції бюджету, об'єктивно зумовленим складником процесу економічної діяльності та однією з функцій управління бюджетною системою. Бюджетний контроль охоплює тільки ті розподільчі процеси, які стосуються формування і використання централізованого фонду грошових ресурсів держави [3, с. 363–364].

Отже, на нашу думку, фінансовий контроль місцевих органів самоврядування є різновидом фінансового контролю держави, який спрямований на розвиток територіальних утворень та на задоволення інтересів громад, які не суперечать інтересам усієї країни й оптимально сприяють розвитку українського суспільства на мікро-, мезо- та макrorівнях.

Особливістю фінансового контролю бюджетних установ є те, що він базується на категорії контролю як функції системи управління суспільними процесами. Будучи однією із функцій управління, контроль є об'єктивно необхідним. За його допомогою процес управління спрямовується до встановленої ідеальної моделі, коригуючи поведінку підконтрольного об'єкта. Таким чином, контроль можна назвати унікальним, універсальним явищем, яке потрібно успішно застосовувати в економічній, соціальній, політичній та в інших сферах суспільного життя.

Фінансовий контроль бюджетних установ поєднує у собі розглянуті два начала і використовується там і тоді, де функціонують бюджетні відносини. Виходячи з характеристики особливостей фінансового контролю, можна дійти висновку про необхідність окремого розгляду такого поняття, як бюджетний контроль, що є об'єктивно зумовленим складником процесу економічної діяльності та однією із функцій управління бюджетною системою.

В економічній літературі поняття бюджетного контролю трактується по-різному. Наприклад, О. Василик визначає бюджетний контроль як один із видів фінансового контролю, що здійснюється в процесі складання, розгляду, затвердження і виконання бюджетів [2, с. 48].

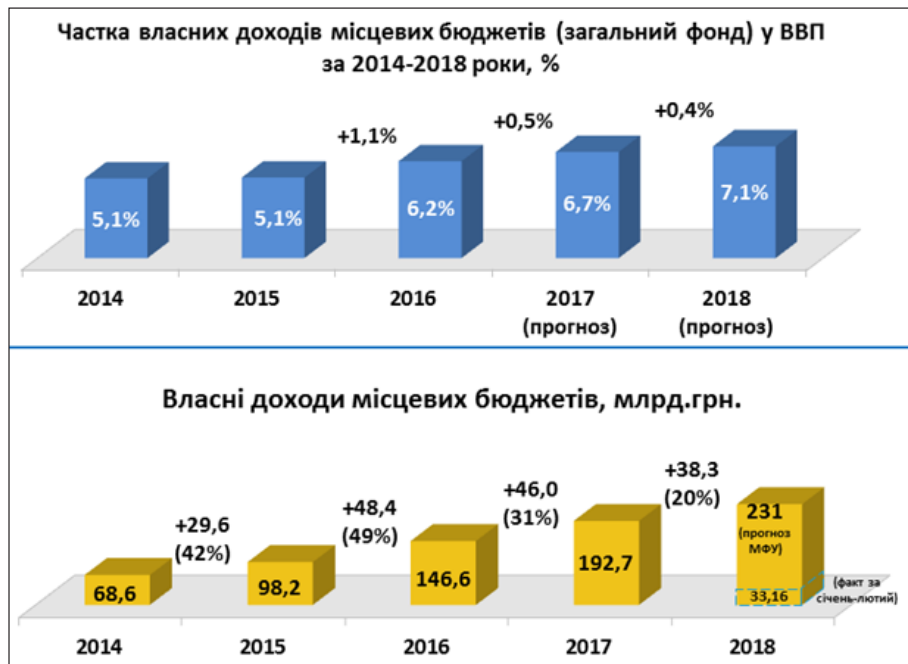


Рис. 1. Фінансова децентралізація в Україні, зростання місцевих бюджетів за 2014–2018 рр. [4]

О. Гетьманець розглядає бюджетний контроль як багатопланове і комплексне явище, яке можна розглядати з різних позицій: як функцію держави щодо пошуку ефективних механізмів організації важливих ланок публічних фінансів – бюджетів; як механізм забезпечення законності і правопорядку в бюджетній сфері та ін. [1, с. 150].

Як зазначає Л. Сафонова, бюджетний контроль – це складник фінансового контролю, де об'єктивною основою є контрольна функція фінансів, тобто це сукупність заходів, які проводять державні органи, що пов'язані з перевіркою законності, доцільності та ефективності утворення, розподілу і використання грошових фондів держави і місцевих органів самоврядування [2, с. 49].

Цю думку продовжує група авторів під редакцією О. Кириленко, які вважають, що «бюджетний контроль являє собою систему заходів органів державної влади, органів влади Автономної Республіки Крим та органів місцевого самоврядування, спрямованих на забезпечення законності дій учасників бюджетного процесу під час складання, розгляду, затвердження, внесення змін, виконання бюджетів і звітування про їх виконання з використанням специфічних форм і методів їх організації» [2, с. 49].

Децентралізація владних повноважень сприяла тому, що сьогодні органи місцевого самоврядування отримали досить великий спектр повноважень разом з ресурсами для їх здійснення. І часто з огляду на принципи функціонування органів місцевого самоврядування, тобто політичний аспект, вони можуть приймати рішення, які знаходяться на межі законності. Українські реалії свідчать, що

були взагалі незаконні рішення органів місцевого самоврядування. Зважаючи на те, що сьогодні в законодавстві немає механізму впливу держави на недопущення таких рішень, то дуже на часі проект закону, який врешті врегулює це питання.

Як впливає з проведеного аналізу, власні доходи місцевих бюджетів в процесі децентралізації невинно зростають (див. рис. 1 та рис. 2).

Аудиторами Рахункової палати протягом останніх років було виявлено різного роду порушення і недоліки у формуванні та виконанні місцевих бюджетів. Проведений Рахунковою палатою аудит ефективності використання державних коштів засвідчив, що відбулися позитивні зрушення у роботі ОТГ (рис. 3, 4), але загалом місцевий менеджмент не забезпечив у повному обсязі економного, ефективного і законного використання бюджетних коштів, виділених йому на виконання повноважень.

Якщо проаналізувати загальну ситуацію з ефективністю використання бюджетних коштів, то слід зазначити, що негативна тенденція в цьому питанні триває досить довго. З року в рік обсяги неефективного використання бюджетних коштів лише зростають, хоча тенденція встановлених фактів може дещо змінюватися. Аналіз динаміки виявлення Рахунковою палатою фактів неефективного використання бюджетних коштів показує, що відбулися позитивні зрушення у управлінні бюджетними коштами. Це, з одного боку, свідчить про підвищення зацікавленості державних інститутів в ефективності діяльності, а з іншого – свідчить про відсутність дієвих інструментів бюджетного контролю в процесі децентралізації бюджетної системи України (рис. 5).

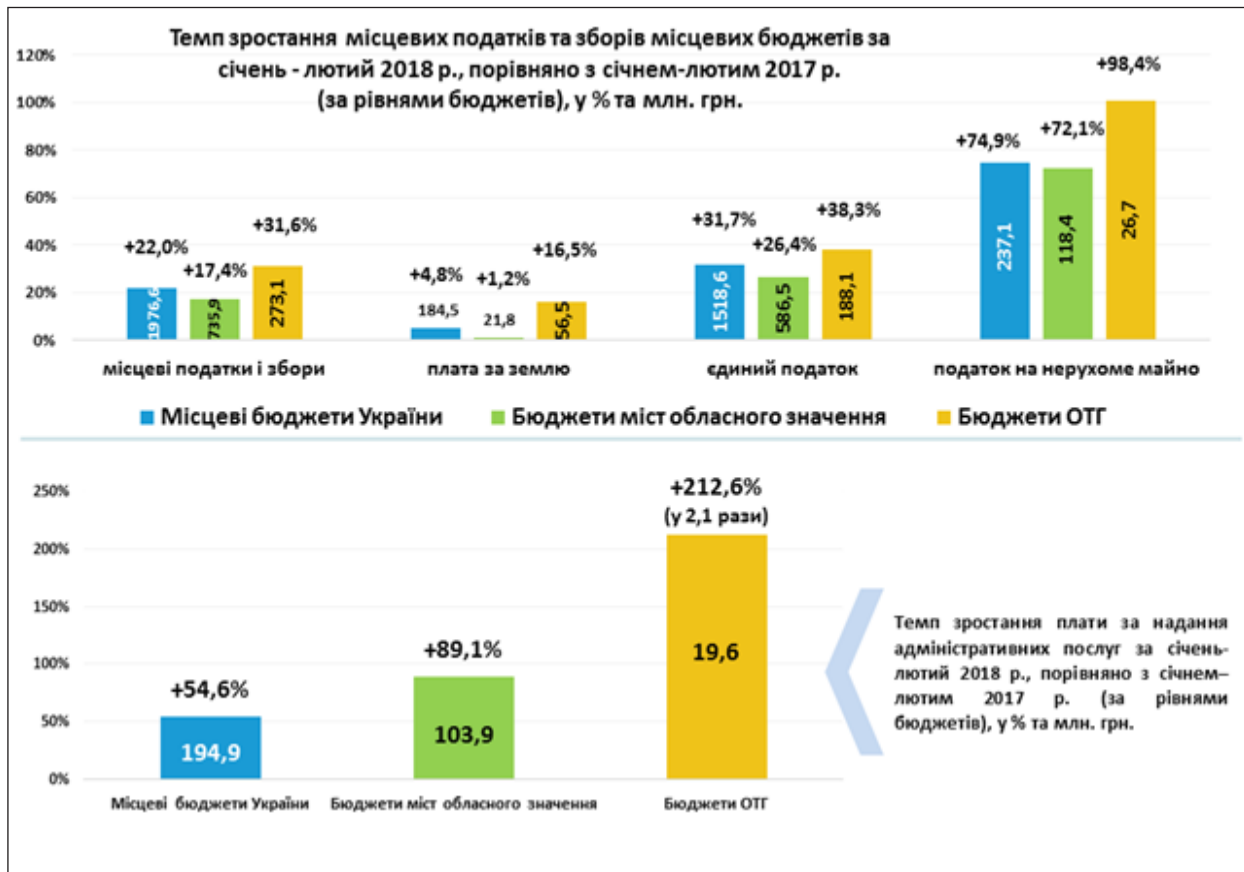


Рис. 2. Результати фінансової децентралізації виконання власних доходів місцевих бюджетів, темпи зростання у 2017–2018 рр. [4]



Рис. 3. Виконання доходів загального фонду ОТГ за 2015–2016 рр. [5]

Як свідчать дані таблиці 1, порушення бюджетного законодавства за останні роки мають системний характер, особливо на обласному рівні. Наявна диспропорція у дотриманні чинного бюджетного законодавства на місцевому рівні, що свідчить про потребу створення дієвого механізму бюджетного контролю та попередження бюджетних правопорушень в найближчій перспективі в Україні.

Через неналежну якість проведення контрольно-перевірочної роботи та підготовлених за її результатами матеріалів судами всіх інстанцій 67,1% рішень приймалися на користь платників, що привело до додаткових видатків державного бюджету тільки на сплату судового збору. Водночас через оскарження платниками податків рішень контролюючих органів щодо донараху-

вання грошових зобов'язань, а також несплату ними узгоджених сум грошових зобов'язань фактично із донарахованих, наприклад, у 2014 році контролюючими органами грошових зобов'язань до бюджету сплачено лише 14,2%, а за 9 місяців 2015 року – 10,9%. Внаслідок неналежної організації ДФС дієвої системи внутрішнього контролю її територіальними органами допущено низку недоліків і порушень під час планування, використання бюджетних коштів, а також під час збереження, використання та обліку майна. ДФС рекомендовано забезпечити координацію роботи та взаємодію між ДФС та її територіальними органами в частині дотримання вимог законодавства під час складання та подання для виконання до органів Казначейства висновків про повернення коштів з відповідного бюджету. Також низку пропозицій було надано Казначейству, зокрема, забезпечити

дієвий контроль за підвищенням якості опрацювання територіальними органами Казначейства подань/висновків про повернення коштів державного бюджету, отриманих від органів, що контролюють справляння надходжень бюджету, та виконавчих документів про безспірне списання коштів.

Висновки з проведеного дослідження. В Україні наявна низка недоліків у функціонуванні механізму бюджетного контролю на місцевому рівні, які мають системний характер. Як свідчать результати перевірок аудиторями Рахункової палати ефективності бюджетного менеджменту, наявні позитивні зрушення у динаміці дотримання бюджетного законодавства державними органами областей. На жаль, сформувалися і негативні диспропорції у функціонування механізму управ-

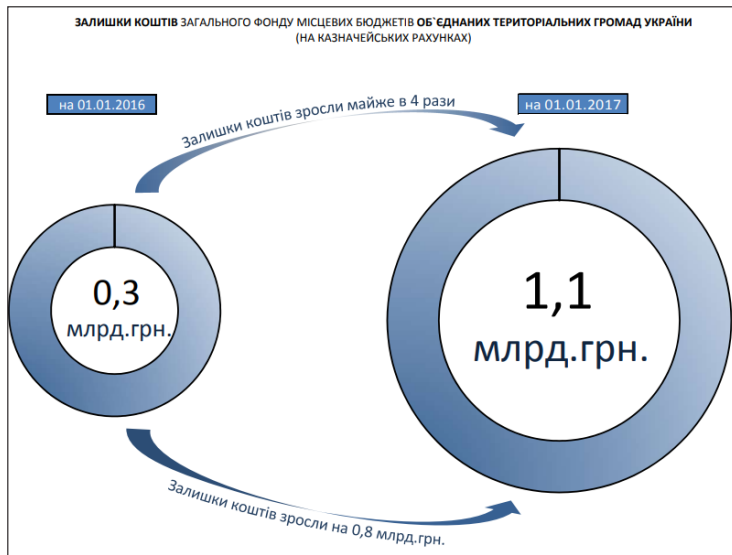


Рис. 4. Залишки коштів загального фонду ОТГ за 2015–2016 рр. [6]

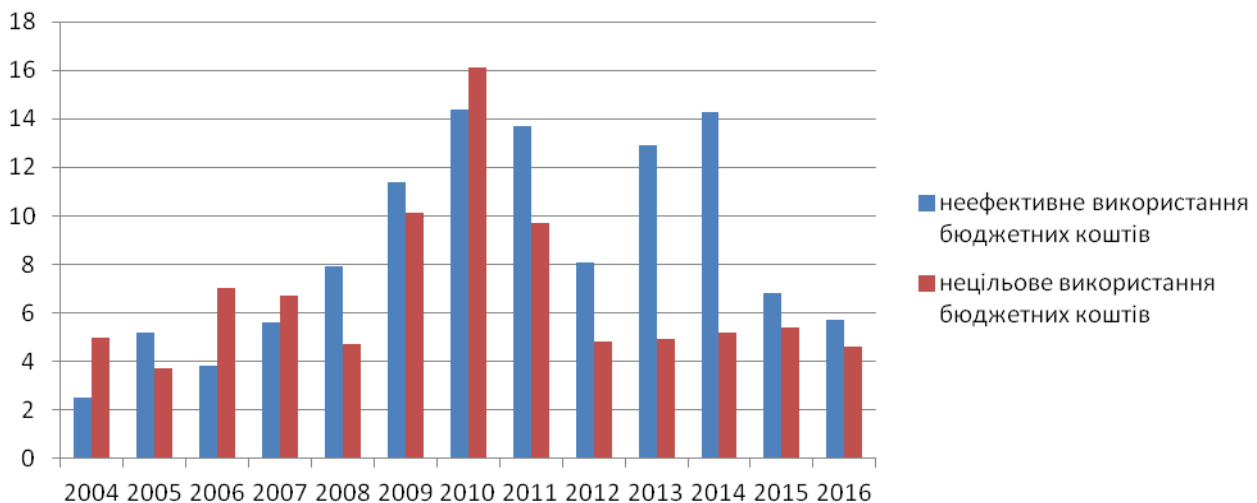


Рис. 5. Встановлені факти неефективного, незаконного, у тому числі нецільового, використання бюджетних коштів у 2004–2016 рр., млрд. грн.

Джерело: побудовано автором на підставі [9]

Кількість протоколів про порушення бюджетного законодавства станом на 01.01.2018 року під час виконання місцевих бюджетів [7]

№ з/п	Територіальний орган державної казначейської служби України (область, місто)	Кількість розпорядків та одержувачів бюджетних коштів, що обслуговують ся органом державної казначейської служби України	ПРИ ВИКОНАННІ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ											Кількість розпоряджень про зупинення операцій з бюджетними коштами, прийнятих органами державної казначейської служби України	Кількість розпоряджень про зупинення операцій з бюджетними коштами, прийнятих іншими уповноваженими органами
			Кількість протоколів, складених посадовими особами органів державної казначейської служби України (гр.4+гр.5+гр.6+гр.7+гр.8+гр.9+гр.11+гр.13)	у тому числі:								з інших причин			
				у разі порушення абзату 5 пункту 49 постанови КМУ від 28.02.2002 №228	у разі несвоєчасного та неповного подання звітності про виконання бюджету	подання недостовірних звітів та інформації про виконання бюджету	у разі порушення розпорядниками бюджетних коштів вимог щодо прийняття ними бюджетних зобов'язань	при наявності простроченої кредиторської заборгованості	при наявності простроченої дебіторської заборгованості						
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
2	Вінницька	2140	21	0	3	1	0	1	4997,57	6	3147004,28	10	10	14	
3	Волинська	1292	0	0	0	0	0	0	0,00	0	0,00	0	0	16	
4	Дніпропетровська	3039	408	4	16	1	7	190	36109485,47	23	2580178,32	167	408	28	
5	Донецька	1840	191	0	1	0	0	0	0,00	69	45022200,24	118	295	23	
6	Житомирська	1854	16				2			12	3152577,60	2	15	6	
7	Закарпатська	1196	5	0	2	0	0	0	0,00	0	0,00	3	3	23	
8	Запорізька	1845	46	0	4	0	1	0	0,00	26	109674,07	15	50	20	
9	Івано-Франківська	1868	15	0	1	0	0	0	0,00	4	1415052,60	10	17	7	
10	Київська	1897	51	0	3	0	1	0	0,00	2	70846,00	45	34	7	
11	Кіровоградська	1327	4	0	0	0	0	0	0,00	0	0,00	4	4	10	
12	Луганська	771	4	0	0	0	0	0	0,00	1	3000000,00	3	6	2	
13	Львівська	2617	31	0	1	0	5	0	0,00	1	24180,00	24	48	38	
14	Миколаївська	1206	11	0	1	0	0	0	0,00	2	1195429,82	8	7	12	
15	Одеська	2 251	77	0	48	0	0	0	0,00	4	231494,51	25	161	37	
16	Полтавська	1907	31	0	0	0	1	0	0,00	0	0,00	30	38	32	
17	Рівненська	1494	5	0	0	0	0	0	0,00	1	1170000,00	4	2	11	
18	Сумська	1476	21	0	4	0	0	0	0,00	0	0,00	17	37	21	
19	Тернопільська	1587	42	0	16	0	4	1	1234,18	2	823480,48	19	13	3	
20	Харківська	1839	17	0	0	0	5	0	0,00	7	10353533,13	5	16	23	
21	Херсонська	1413	14	0	3	0	0	0	0,00	2	106302,91	9	57	7	
22	Хмельницька	1399	9	0	0	0	1	0	0,00	0	0,00	8	19	16	
23	Черкаська	1636	74	0	9	0	0	0	0,00	41	34681353,38	24	39	51	
24	Чернівецька	801	22	0	1	0	16	0	0,00	0	0,00	5	22	21	
25	Чернігівська	1355	11	0	6	0	0	1	9267,39	3	1554169,15	1	24	22	
26	м. Київ	1074	9	0	1	0	0	0	0,00	6	263717335,33	2	4	0	
	Всього	41124	1135	4	120	2	43	193	36124984,61	212	372354811,82	558	1329	450	

ління бюджетами громад, що свідчить про відсутність дієвих інструментів контролю залучення і витрачання державних фінансових ресурсів представниками місцевого самоврядування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гетьманець О. Місце бюджетного контролю в системі фінансового права // Право України. 2009. № 9. С. 148–153.
2. Гетьманець О.П. Бюджетний контроль: організаційно-правові засади: [монографія] / О.П. Гетьманець. Х.: Еко-граф, 2008. 308 с.
3. Дем'янишин В.Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України: [монографія] / В.Г. Дем'янишин. Тернопіль: ТНЕУ, 2008. 496 с.
4. Державна політика, законодавчі напрацювання, проміжні результати першого етапу децентралізації

влади в Україні. URL: <http://decentralization.gov.ua/about>.

5. Державний нагляд – це швидше механізм співпраці органу місцевого самоврядування з державною адміністрацією. Актуальні коментарі. URL: <http://decentralization.gov.ua/news/6621>.
6. Децентралізація за 2016 р. КМУ. Фінансово-аналітичні матеріали. URL: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/media/reforms/53-rezultati-finansovogo-monitoringu-159-otg-za-2016-rik-stvorenikh-u-2015-rotsi.pdf>.
7. Довідка про кількість протоколів порушення бюджетного законодавства станом на 01.01.2018 р. URL: www.treasury.gov.ua.
8. Європейська хартія місцевого самоврядування: Міжнародний документ від 15.10.1985. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994_036.
9. Звіти Рахункової палати за 2004–2016 pp. URL: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/category/16748561>.

ВИДАТКИ НА ОБОРОНУ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ СИТУАЦІЇ В УКРАЇНІ ТА КРАЇНАХ НАТО

EXPENDITURE ON DEFENSE: COMPARATIVE ANALYSIS OF THE UKRAINE AND NATO COUNTRIES

УДК 336.14+351.746.1

Романовська Ю.А.

к.е.н., доцент кафедри фінансів
Вінницького
торговельно-економічного інституту
Київського національного
торговельно-економічного університету
Урбанович В.А.

студентка
Вінницького
торговельно-економічного інституту
Київського національного
торговельно-економічного університету

У статті досліджуються особливості фінансування національної оборони країни. Здійснено порівняльний аналіз видатків на оборону України та країн НАТО. Охарактеризовано проблематику структури видатків на національну безпеку та оборону. Наведено зміни у діяльності держави щодо озброєння та військової техніки. Обґрунтовано ефективні напрями розподілу оборонних видатків у державі за ключовими напрямками.

Ключові слова: видатки на оборону, збройні сили, озброєння, Державний бюджет, країни НАТО.

В статье исследуются особенности финансирования национальной обороны страны. Осуществлен сравнительный анализ расходов на оборону Украины и стран НАТО. Охарактеризована проблематика структуры расходов на национальную безопасность и

оборону. Наведены изменения в развитии государства относительно вооружения страны. Обоснованы эффективные направления распределения оборонных расходов в государстве по ключевым направлениям.

Ключевые слова: расходы на оборону, вооруженные силы, вооружение, Государственный бюджет, страны НАТО.

The article examines the peculiarities of financing the national defense of the country. A comparative analysis of expenditures for defense of Ukraine and NATO countries was carried out. The problems of the structure of expenditures on national security and defense are characterized. The changes in the state's activity on arms and military equipment are presented. The effective directions of distribution of defense expenditures in the state in key directions are substantiated.

Key words: defense expenditures, armed forces, arms, state budget, NATO countries.

Постановка проблеми. У кожній країні сектор оборони в різних своїх проявах являє потужну спільноту і часто відіграє домінуючу роль.

Прагнення Уряду забезпечити обороноздатність держави відображається в оптимальному формуванні військового бюджету, доцільності оборонних витрат, особливостях їх спрямованості в умовах військового конфлікту та приведення його до міжнародних норм. Завдяки нарощенню в стислі терміни бойових спроможностей Збройних сил України вдалося зупинити агресора. Та проблема забезпечення дієздатності української армії через ресурси та кошти, що на них витрачаються, залишається актуальною.

Для цього Україні потрібно застосувати досвід окремих країн, які досягли помітних успіхів в обороноздатності держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми державної політики у сфері фінансування Збройних сил України досліджували у своїх працях як зарубіжні, так і вітчизняні науковці. Досить вагомий внесок у дослідження цього питання зробили Л. Абалкін, Дж. Дентон, Р. Лукабо, Р. Міллер, Дж. Стігліц, А. Качинський, П. Костюк, В. Леонов, А. Лодзянов, Р. Несмянович, С. Прокопенко, А. Арбатов, О. Черняк, І. Бінько, В. Ольшевський, В. Шлемко.

Постановка завдання. Метою дослідження є порівняльний аналіз сучасного стану фінансування національної оборони в Україні та країнах НАТО з метою вияву ключових проблем та приведення витрат на оборону до світових норм.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до 17 ст. Конституції України оборона

нашої держави, захист її суверенітету і територіальної цілісності та недоторканності покладаються на Збройні Сили України.

Рівень видатків на оборону – це один із найважливіших критеріїв, що характеризує прагнення держави забезпечити необхідні умови розвитку збройних сил та інших військових формувань, підтримання їхньої бойової готовності в належному стані.

Ключові напрями спрямування оборонних видатків – це утримання збройних сил, розвиток оборонної промисловості, проведення військових досліджень та ліквідації їх наслідків, підготовка військових фахівців.

З урахуванням геополітичної і внутрішньої обстановки в Україні діяльність усіх державних органів має бути зосереджена на прогнозуванні, своєчасному виявленні, попередженні і нейтралізації зовнішніх і внутрішніх загроз національній безпеці, захисті суверенітету і територіальної цілісності України, безпеки її прикордонного простору, піднесенні економіки країни, забезпеченні особистої безпеки, конституційних прав і свобод людини і громадянина, викоріненні злочинності, вдосконаленні системи державної влади, зміцненні законності і правопорядку та збереженні соціально-політичної стабільності суспільства, зміцненні позицій України у світі, підтриманні на належному рівні її оборонного потенціалу й обороноздатності, радикальному поліпшенні екологічної ситуації [1].

Одним із найважливіших критеріїв, що характеризують прагнення держави забезпечити необхідні умови розвитку збройних сил та

підтримання рівня їх бойової готовності в належному стані, є рівень фінансування оборонних видатків та їх розподіл за такими ключовими напрямками, як утримання особового складу, навчання та бойова підготовка військ, розвиток

озброєння та військової техніки, а також інфраструктура.

Згідно з Бюджетним кодексом України, фінансування національної оборони здійснюється винятково за рахунок Державного бюджету України в розмірі, який визначається щорічно Законом України «Про Державний бюджет України» [2].

Чинним законодавством також передбачено, що видатки на оборону мають становити не менше не менше ніж 3% від запланованого обсягу ВВП [3].

З рис. 1 бачимо, які зміни в фінансуванні оборонного сектору країни відбулися за період 2013–2017 рр. Значний ріст оборонних видатків (на 70,6% порівнянн з 2013 роком) спостерігається в період особли-

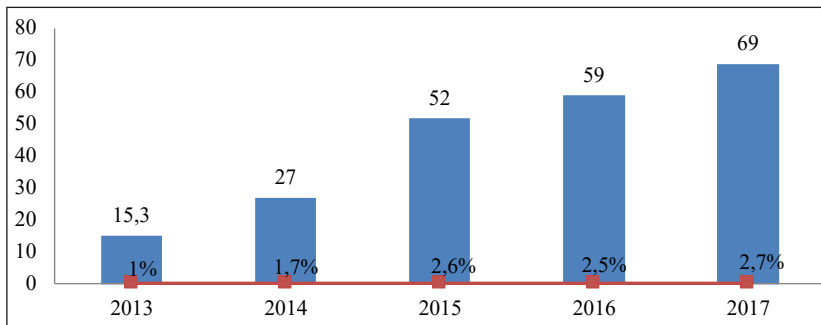


Рис. 1. Динаміка видатків на оборону з державного бюджету України за 2013–2017 роки, млрд. грн.

Таблиця 1

Видатки на оборону та техніку, зазначені у Державному бюджеті України у 2018 році, порівняно з 2017 роком, тис. грн.

Найменування згідно з відомчою і програмною класифікацією видатків	2017	2018	Абсолютне відхилення	Відносне відхилення
Керівництво та військове управління Збройними силами України	383 818,70	495 099,60	111280,9	28,99
Забезпечення діяльності Збройних сил України та підготовка військ	51 230 177,80	59 265 196,40	8035018,6	15,68
Медичне лікування, реабілітація та санаторне забезпечення особового складу Збройних сил України, ветеранів військової служби та членів їхніх сімей, ветеранів війни	1 732 075,20	2 160 680,70	428605,5	24,75
Підготовка військових фахівців у вищих навчальних закладах, підвищення кваліфікації та перепідготовка військових фахівців і державних службовців, початкова військова підготовка та патріотичне виховання молоді	1 981 928,30	2 707 018,20	725089,9	36,59
Розвиток озброєння та військової техніки Збройних сил України	5 663 200,00	15 925 513,10	10262313,1	181,21
Будівництво (придбання) житла для військовослужбовців Збройних сил України	600 000,00	826 200,00	226200	37,70
Утилізація боєприпасів, рідинних компонентів ракетного палива, озброєння, військової техніки та іншого військового майна, забезпечення живучості та вибухопожежобезпеки арсеналів, баз і складів Збройних сил України	108 800,00	309 500,00	200700	184,47

Таблиця 2

Зміни у діяльності держави щодо озброєння та військової техніки (ОВТ)

До реформи	Після реформи
Більшість зразків ОВТ та їх комплектуючих виробляється в Російській Федерації	Впроваджено національні стандарти з розроблення, виробництва ОВТ, єдині вимоги до тактико-технічних характеристик, можливість внесення змін в їх конструкцію
Відсутність випробувального полігону для проведення випробувань ОВТ	Створено випробувальний полігон
Більшість зразків ОВТ вичерпали свій ресурс	Проведено капітальний ремонт основних зразків ОВТ
Темпи розвитку ОВТ, рівень забезпечення боєприпасами та новими (модернізованими) зразками не відповідає потребам ЗС України	Прийнято на озброєння 68 зразків уніфікованого ОВТ та матеріально-технічного забезпечення
Зменшення виробничих потужностей	Нарощено стаціонарну базу з ремонту та удосконалено виробничу інфраструктуру

вого загострення конфлікту на сході України в 2015 році.

Ця стаття бюджету заслуговує окремого аналізу. Розглянемо проект військового бюджету на 2018 рік порівняно з 2017 роком, а саме фінансове забезпечення Збройних сил України.

У проекті Державного бюджету України на 2018 рік видатки для Міністерства оборони України передбачено у сумі 83 314 500,0 тис. грн., що на 19 287 100,0 тис. грн. більше проти 2017 року і на 27 686 571,6 тис. грн. більше, аніж було в 2016-му.

Тобто, як бачимо з табл. 1, загалом військовий бюджет 2018 року можна назвати бюджетом розвитку. Принаймні, ніколи раніше українська армія не отримувала такого фінансування, як це передбачається у цьому році. Досі рекордним за обсягами фінансування армії був 2017 рік, але, як бачимо, його показники планується суттєво перевершити.

Зокрема, більш ніж на 11 млрд. грн. збільшено фінансування діяльності Збройних сил, що логічно – армія повністю перейшла на контрактну форму існування, а для цього потрібні кошти (зокрема, на заробітну плату). Сюди ж входить і матеріальне забезпечення армії: одяг, амуніція, харчування, енергоносії тощо.

Спостерігається збільшення на 10 262 313,1 тис. грн. (181,21%) порівняно з попереднім роком фінансування на розвиток озброєння та військової техніки. Основний акцент робиться на закупівлі для Збройних сил України нових танків «Оплот». Також збільшено, хоч і не так суттєво, видатки на будівництво або придбання житла для військовослужбовців – на 226 200 тис. грн. (37,7%). Хоча це, як зазначають військові експерти, мало б бути чи не головним стимулом залучення громадян України до служби за контрактом.

До 2014 року Збройні Сили України переживали довготривалий період напіврозпаду, який мало не привів до втрати держави. Боездатність армії знизилася внаслідок незадовільного стану озброєння та військової техніки, значна частина яких потребувала модернізації чи оновлення. Неналежне матеріально-технічне забезпечення привело до скорочення переважно бойових частин та накопичення надлишкового людського ресурсу в структурах забезпечення. Тож збройні сили, за чисельністю одні з найбільших у Європі, виявилися на початку військового конфлікту в невідповідному стані за рівнем підготовки та технічної готовності озброєння.

Сьогодні головним завданням для України є забезпечення готовності силових структур і вітчиз-

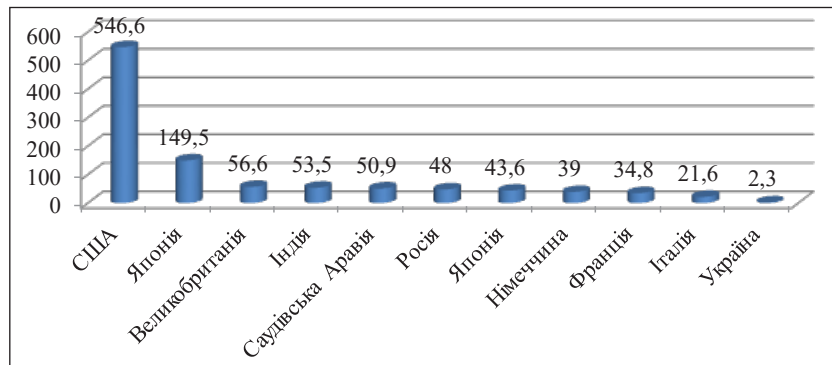


Рис. 2. Військові бюджети країн світу за 2017 рік порівняно з Україною, млрд. дол.

няних розробників оборонної продукції до функціонування в якісно нових умовах, побудови сектору безпеки й оборони країни, який відповідає найкращим зразкам провідних європейських держав та держав-членів НАТО.

Як видно з рис. 2, фінансування національної оборони України значно відстає від провідних країн світу і знаходиться на критично низькому рівні. Такий стан пояснюється насамперед розвитком економіки країни, адже норми асигнувань на оборону залежать від розміру ВВП.

Згідно з міжнародними нормами, бюджет розвитку національної оборони передбачає виділення на утримання особового складу не більше ніж 50% загального обсягу фінансування. А спрямування понад 75% витрат на утримання особового складу є критичною межею. В Україні за 22 роки її незалежності майже 80% бюджету Міністерства оборони України йшло на утримання Збройних сил. За оцінками експертів, ідеальний розподіл оборонного бюджету повинен бути таким: особовий склад – 40%, експлуатація та обслуговування озброєнь і військової техніки – 30%, фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, закупівля озброєнь і військової техніки – 30%. Окрім того, світова практика свідчить, що в разі непроведення щорічної заміни 4–5% парку озброєння Збройні сили деградуватимуть [4].

За оцінками експертів британської інформаційно-аналітичної структури IHS Jane's Markit, викладених у щорічному дослідженні Jane's Defence Budgets Report (щорічний звіт готується на основі аналізу 99% загальних витрат на оборону 105 найбільших у світі оборонних бюджетів) і оприлюднених в середині грудня 2017 року, світові оборонні витрати протягом останнього десятиліття постійно падали – з середнього рівня 2,7% від валового внутрішнього продукту до 2,2%. Після 2014 року спостерігається поступова зміна ситуації. Витрати на оборону за підсумками 2017 року досягли максимального рівня. У 2018 році всієї оборонні видатки, як очікується, зростуть на

3,3%, що становитиме найшвидший темп зростання протягом останніх десяти років.

Прогнози низки аналітичних та рейтингових агентств свідчать про те, що у 2018 році збережеться тенденція до зростання оборонних видатків серед провідних країн світу. Такі зміни у світовій економіці пов'язані із зростанням терористичної загрози, агресивною політикою Російської Федерації на адресу своїх сусідів, а також загостренням ситуації на Кореєському півострові.

Серйозна проблема України полягає в тому, що в структурі видатків на національну безпеку та оборону і далі за залишковим принципом фінансується розвиток озброєнь та військової техніки.

Для вирішення цієї проблеми затверджено на державному рівні перспективні плани розвитку системи озброєння Сектору безпеки й оборони у вигляді «Державної програми розвитку Збройних сил України на період до 2020 року» [7], заходи якої підкріплюються фінансовим ресурсом з бюджету країни, визначають певний рівень щорічного державного оборонного замовлення щодо виконання дослідно-конструкторських робіт та серійного виробництва потрібної номенклатури озброєння та військової техніки у необхідній кількості.

Оборонна реформа в Україні триває уже рік, і сьогодні зафіксовані істотні зміни державної політики у сфері національної безпеки та оборони. Змінам підлягають практично всі аспекти діяльності збройних сил: структура командування, матеріальне забезпечення, озброєння, забезпечення житлом, військова медицина, автоматизація та багато іншого.

Тобто, згідно з табл. 1, натеper стан ОВТ не дозволяє виконувати завдання за призначенням у повному обсязі. Після реформування буде створено підґрунтя для покращення рівня технічної готовності ОВТ, укомплектованості ними військ (сил) та виконання завдань за призначенням у повному обсязі.

Висновки з проведеного дослідження. Ситуація, яка склалася в Україні з початком військового конфлікту, докорінно змінила підхід до формування оборонного бюджету нашої країни та змусила керівництво держави переглянути свої погляди щодо подальшого розвитку сектору безпеки та оборони держави. Особливо актуальними в сучасних умовах є питання забезпечення складників сил безпеки та оборони фінансовими ресурсами.

До 2020 року планується привести систему фінансового забезпечення ЗСУ до стандартів та норм країн НАТО. За цими нормами видатки оборонного бюджету розподіляються таким чином: 50% – на утримання ЗСУ, 20% – на підготовку військ, 30% – на розвиток озброєння та військової техніки.

Також визначено п'ять стратегічних завдань: створення системи управління збройними силами, сумісної зі стандартами НАТО, створення системи планування та управління ресурсами, що залишаються в розпорядженні Міністерства оборони, запровадження змін у наявних структурах Збройних сил з метою поліпшення їхнього бойового потенціалу та ефективності, створення дійових систем логістики та медичного забезпечення, реалізація програм професіоналізації та будівництва резервної системи.

Питання переходу на стандарти НАТО треба розглядати набагато ширше, адже його кінцевою метою є забезпечення усіх разом членів Альянсу необхідними силами і засобами на випадок війни.

Таким чином, рішення щодо приведення витрат на оборону до вимог НАТО є не тільки проявом серйозного ставлення до інструкцій Альянсу, а й визнанням того факту, що в сучасному світі все ще є численні загрози і посягання на суверенітет, захист якого покладено на ЗСУ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про основи національної безпеки України: Закон України // Офіційний Вісник України. 2003. № 29. Ст. 1433.
2. Бюджетний кодекс України з правками від 14 травня 2017 року. URL: <http://qoo.by/2ZO4>.
3. Закон України «Про оборону України» від 06.12.1991 № 1932-XII // Офіційний веб-портал Верховної Ради України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1932-12>.
4. Телюк К.Ф. Фінансування національної оборони України / К.Ф. Телюк, В.В. Сокур. // Вісник Університету банківської справи. 2015. № 1. С. 96–102.
5. Невідома Н. Трансатлантична співпраця оборонно-промислового комплексу. Актуальні проблеми удосконалення системи військово-технічного співробітництва України / Н. Невідома // Науково-інформаційний збірник. К., 2005. Вип. 14. С. 74–76.
6. Радковець Ю. Гібридна війна Росії проти України: уроки та висновки – 24.10.2016 / Ю. Радковець. URL: <http://qoo.by/2ZO1>.
7. Державна програма розвитку Збройних Сил України на період до 2020 року. URL: http://www.mil.gov.ua/content/oboron_plans/22017-06-16_National-program-2020_uk.pdf.

РОЗДІЛ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ПІДПРИЄМСТВ ВИНОРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ
STRATEGIC ANALYSIS OF ENTERPRISES VINEYARD OF UKRAINE

У статті визначено стан та тенденції розвитку підприємств виноробної промисловості України, проаналізовано фактори макро- та мікросередовища. Надано рекомендації щодо оптимізації стратегічного управління такими підприємствами з використанням методів стратегічного аналізу.

Ключові слова: стратегічний аналіз, етапи стратегічного управління, конкурентоспроможність, частка ринку, виноробна галузь.

В статье определены состояние и тенденции развития предприятий винодельческой промышленности Украины, проанализированы факторы макро- и микросреды. Предоставлены рекомендации по оптимизации стратегического управления такими

предприятиями с использованием методов стратегического анализа.

Ключевые слова: стратегический анализ, этапы стратегического управления, конкурентоспособность, доля рынка, винодельческая отрасль.

The article assesses the state and development trends of the Ukrainian wine-making industry, analyzed the macro- and micro environmental factors. Recommendations are given on optimization of strategic management of such enterprises using methods of strategic analysis.

Key words: strategic analysis, stages of strategic management, competitiveness, market share, wine industry.

УДК 657:338.27(075.8)

Гайдаєнко О.М.

к. е. н., доцент
кафедри економічного аналізу
Одеський національний
економічний університет

Постановка проблеми. Виноробна промисловість – важлива складова економіки України, яка має велике народногосподарське значення, наділена могутнім експортним потенціалом. Саме підприємства цієї галузі потребують формування вмілої та діючої стратегії діяльності з використанням методів економічного та стратегічного аналізу. В сучасних умовах глобалізації економіки у виноробній галузі можна помітити, з одного боку, стійкі тенденції зростання виробництва та споживання вина у світі, наявність значного потенціалу в Україні, що дає змогу розвивати галузь; з іншого боку, стійке скорочення площ виноградників, посилення конкурентної боротьби на внутрішньому та зовнішніх ринках виноробства, безліч нових директивних рішень та законодавчих актів, агресивність зовнішнього середовища, а особливо у фінансовій сфері.

Управління підприємством неможливе без планування господарської діяльності на всіх рівнях, а саме стратегічному, тактичному та оперативному. Важливішим є стратегічний рівень, на якому приймаються життєво важливі для подальшого розвитку підприємства управлінські рішення. Стратегічний облік і аналіз повинен передусім забезпечувати керівництво підприємства інформацією, яка допомагатиме йому досягнути стратегічну позицію на ринку стосовно конкурентів, а потім підтримувати її.

Втім, єдиної стратегії для всіх суб'єктів господарської діяльності не існує, як і не існує єдиного універсального методу стратегічного управління [1, с. 18]. На господарську діяльність кожного підприємства впливають різні чинники, які можуть діяти в різних комбінаціях та з різною інтенсивністю. Тому процес формування стратегії для кож-

ного підприємства своєрідний, оскільки залежить від стану економіки, поведінки конкурентів, розвитку потенційних можливостей, характеристик виготовленої продукції, виконаних робіт чи наданих послуг. Так, насамперед, стратегія залежить від галузевої приналежності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні існує багато описів послідовності проходження окремих етапів стратегічного управління (одні є досить детальними, інші – дуже узагальненими), серед дослідників виділяють таких зарубіжних та вітчизняних вчених, як І. Фаріон, Л. Штимер, М. Пушкар, В. Шевчук, П. Гордієнко, Б. Мізюк, Л. Дідковська, Н. Яшина, М. Саєнко.

Проте нині практично відсутні праці, які б комплексно розглядали проблематику стратегічного аналізу саме для виноробних підприємств з урахуванням їх особливостей та специфіки.

Незадовільний поки що стан виноробної промисловості та інтенсивне просування до світового економічного простору вимагають її постійного наукового супроводу. Проблемами розвитку виноробної промисловості займаються багато вчених, зокрема А. Авідзба, А. Алієва, Ю. Бахтін, Ю. Великий, Л. Матчина, В. Слюсар, І. Шабліста. Втім, незважаючи на різноманітність проведених раніше наукових досліджень, присвячених актуальним проблемам стратегічного управління, окремі питання підвищення ефективності такого управління саме на підприємствах виноробства вивчені недостатньо.

Постановка завдання. Метою статті є визначення стану та тенденцій розвитку підприємств виноробної промисловості України, розробка науково обґрунтованих рекомендацій щодо оптимізації стратегічного управління такими

Виробництво винограду та вина у світі у 2013 році

Регіон	Площа виноградників		Виробництво винограду		Виробництво вина	
	млн. га	%	млн. т	%	млн. гл	%
Європа	5,2	66,0	31,4	53	192,7	73,0
Азія	1,4	18,5	11,3	19	6,0	2,2
Америка	0,8	10,0	12,5	21	48,9	18,5
Африка	0,3	4,0	3,0	5	10,1	3,8
Австралія	0,1	1,5	1,0	2	6,7	2,5
Всього	7,8	100	59,2	100	264,4	100

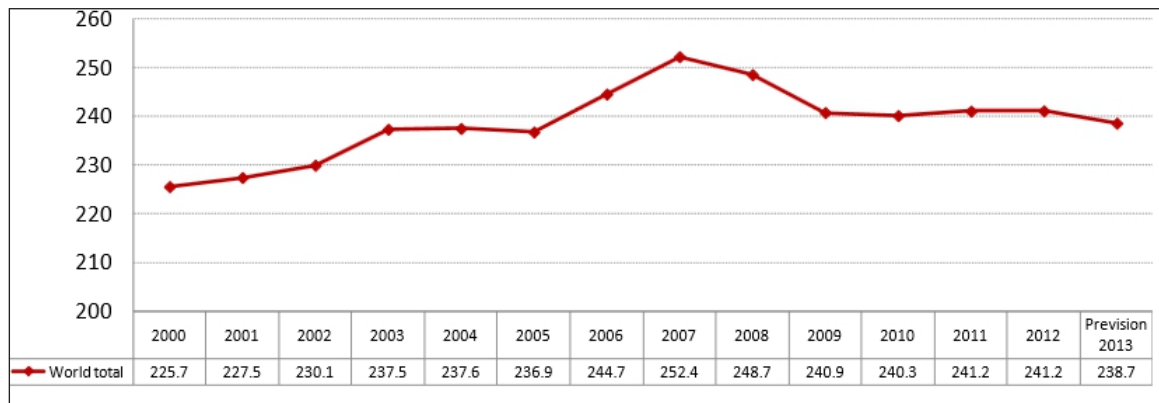


Рис. 1. Світове споживання вина з 2000 по 2013 роки, млн. гл

підприємствами з використанням методів стратегічного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Сьогодні виноградарством займаються в 75 країнах світу, 45 з яких об'єднані в Міжнародну Організацію Винограду і Вина (МОВВ). Україна стала членом МОВВ у листопаді 1996 року. Згідно з даними МОВВ на 2016 рік загальна площа виноградників світу складає близько 7,9 млн. га. Найбільша частина виноградників розташована в Європі (63,7%), потім йдуть Азія (19%), Америка (11%), Африка (4,1%), Австралія та Океанія (1,8%) [2].

Як і урожайність будь-якої іншої сільськогосподарської культури, урожайність винограду в різні роки залежить від конкретних кліматичних факторів. Такі коливання та зміни в площах виноградників позначились на обсягах виробництва вина у світі. Після високих значень, досягнутих у 1980-х роках, в період між 1986 і 1990 роками відзначено різкий спад світового виробництва, а саме з 333,6 млн. гектолітрів (1 гл = 100 л) до 304,2 млн. гл, що складає приблизно 9%. В наступні 5 років спад тривав і досягнув рівня 263,1 млн. гл (зменшення на 13,5%). З 1995 року почався підйом, який тривав до 2006 року, незважаючи на низку несприятливих погодних умов [3].

Світове виробництво вина у 2017 році знизилось на 8,2% порівняно з показниками минулого року, а саме до 246,7 млн. гектолітрів, що є найнижчим показником за більш ніж 50 років [4]. При

цьому 73% світового виробництва вина припали на країни Європи, де за Францією (18,5% від світового виробництва) та Італією (15,5%), розмістилась Іспанія (10,5%). З 90-х років на світовий ринок вина впевнено вийшли США, Австралія, Аргентина, Чилі, Нова Зеландія, ЮАР, які за десятиріччя в 20 разів збільшили свою частку на світовому ринку.

Узагальнена інформація про вирощування винограду та виробництво вина по регіонах представлена в табл. 1 [2].

Також з 1980-х років, світове споживання вина знижувалось швидкими темпами до середини 1990-х років. Як і щодо виробництва, цей період був позначений загальним світовим спадом. За останні роки у світі спостерігається збільшення споживання вина на 1,2% щорічно. Згідно з даними статистики збільшення споживання вина спостерігалось у Фінляндії, Великобританії, Швеції, США, Канаді, Іспанії, Мексиці, Австралії тощо, а зменшення – в країнах СНД, Франції, Італії, Польщі та Швейцарії [2].

Насамперед треба відзначити значний вплив економічної кризи та її наслідків (коливання валютного курсу, зниження рівня доходу та купівельної спроможності, малодоступність фінансових ресурсів тощо) як на будь-який бізнес, так і на харчову промисловість, зокрема на виноробну, в багатьох країнах. Основне споживання вина на одну особу припадає на основні вино-

Таблиця 2

Стратегічний аналіз виноробної галузі України

Фактори	Позитивні тенденції	Негативні тенденції
<i>Макросередовище</i>		
Економічні	Підтримка бізнесу іноземними фінансами.	Економічна криза та її наслідки; малодоступність фінансових ресурсів; слабші показники економічного розвитку порівняно з іншими країнами.
Політико-правові	Існування фонду виноградарства та хмелярства; наявність діалогу між виноробами та державними органами.	Зростання акцизу на вино; обмеження реклами алкоголю; загальна політична нестабільність; зростання тарифів на водокористування.
Соціальні	Незначні демографічні зміни.	Зниження покупної спроможності.
Технологічні	Інвестування в технологічні інновації.	Гальмування розвитку інноваційних технологій після кризи.
Екологічні	Застосування енергозберігаючих технологій; зменшення негативного впливу на оточуюче середовище.	Дефіцит джерел води для виробництва в деяких регіонах країни.
<i>Мікросередовище</i>		
Споживачі	Лояльність до винних торговельних марок.	Велика кількість імпортової продукції; перехід на дешевший сегмент.
Постачальники сировини	Власне вирощування винограду для отримання основної сировини.	Малий врожай власного винограду; відсутність основної власної сировинної бази; невелика кількість якісної сировини.
Конкуренти	Незмінність лідерів ринку.	Посилення боротьби, зростання кількості компаній; консолідація малих виноробів; розвиток домашнього виноробства.
Ринок реклами	Розвиток реклами; наявність більшої кількості рекламних партнерів.	Подорожчання реклами.

робні країни, такі як Франція (55,4 л), Португалія (46,7 л), Іспанія (31,8 л), Аргентина (28,3 л), Греція (32,2 л), Чилі (16,2 л) [5]. Загальний обсяг споживання виноградного вина у світі та його динаміка за 2000–2013 роки відображені на рис. 1 [6].

Оцінюючи різницю між виробництвом та споживанням вина за декілька років, можемо зробити висновок, що його виробляється більше, ніж споживається, а надлишок в середньому складає близько 30 млн. гл на рік.

Більшість тенденцій розвитку світового виноградарства та виноробства притаманна Україні. Втім, порівнюючи стан української галузі з провідними виноробними країнами світу, зазначимо, що там виноробство за значимістю стоїть на одному рівні з виробництвом молока, м'яса та зерна. В країнах ЄС виноградні вина внесені до реєстру харчових продуктів, на них не поширюється акцизний збір.

Виноробство в Україні, на жаль, останніми роками втрачає темпи зростання.

Ємність ринку вина в Україні з кожним роком значно скорочується. Так, після позначки у 25 375,5 тис. декалітрів у 2011 році обсяг ринку у 2012 році знизився на 26,2%, склавши 18 719,2 тис. дл. У цей період особливий вплив здійснив низький рівень врожайності, що значно знизило обсяги виробництва. У 2013 році відбулося скорочення ще на 17,7% до рівня у 15 397,8 тис. декалітрів. Порівнюючи перше півріччя 2013 і 2014 років, можемо також помітити істотне зниження. Так,

ємність ринку винної продукції в першому півріччі 2014 року зменшилась на 37,7% [9]. Несприятливі політичні та економічні чинники зробили великий вплив як на виробництво, так і на зовнішню торгівлю на ринку. Слід також зазначити, що частку невизначеності в майбутнє виноробства України вносять підписання Угоди про асоціацію з ЄС та нинішній статус АР Крим. Неможливо точно передбачити, до яких наслідків це приведе, як буде розвиватися галузь.

Також за останні роки в Україні помітно збільшилась кількість імпортованих вин. Наприклад, тільки за останній рік імпорт виноградних вин до України збільшився порівняно з минулорічним на 41,1%, а саме до 3,310 млн. декалітрів. У списку імпортерів лідирують Молдова, Грузія та Франція, вина яких користуються найбільшою популярністю в українських споживачів. Щодо вітчизняного винного ринку, то лідером ринку тихих вин є "INKERMAN" [7].

У табл. 2 проаналізуємо фактори макро- та мікросередовища для підприємств виноробної галузі в Україні.

Отже, незважаючи на велику кількість імпортової продукції, вітчизняні виробники повинні продовжувати відстоювати свої позиції на ринку, не даючи змогу імпортерам витіснити їх з будь-якого цінового сегменту. Український ринок вина повний продукцією будь-якого цінового сегменту (як дорожчою, так і більш доступною).

В сучасному змінному середовищі підприємства виноробної промисловості повинні орієнтуватися

на створення нових систем управління, які поєднують тактичне, оперативне та стратегічне управління операційною системою.

Результати проведеного дослідження дають змогу зробити висновки, що за всіма характерними ознаками життєвий цикл української виноробної галузі перебуває на початковій фазі етапу зрілості, у зв'язку з чим можна стверджувати, що ринок вина України досить перспективний для українських виробників [7].

В умовах самостійного здійснення підприємством своїх виробничо-комерційних та інвестиційних операцій першочерговим завданням є прогнозування частки ринку, зміни якої визначають зміни сукупного обсягу реалізації продукції. Величини частки ринку та обсягу реалізації продукції становлять основу розробки як поточного, так і стратегічного планів, а також визначають ефективність здійснення інвестиційних проектів. Виходячи із сучасного стану виноградників та їх площ, можемо прогнозувати обсяги пропозицій вітчизняних виноматеріалів.

Величини частки ринку зазнають змін, які обумовлені процесами, що відбуваються на ринку, здійсненням конкурентами певних зусиль в галузі вдосконалювання якості, політики ціноутворення та системи просування своєї продукції, що приводить загалом до зміни ринкової кон'юнктури, а також залежить від ступеня адаптації до цих процесів окремих підприємств.

На більшості ринків продукція, що з'являється знову, замінює вже наявні на ринку зразки, надалі через нетривалий період часу витісняється більш новими зразками з поліпшеними характеристиками. Можливість прогнозування зміни тенденції (напрямку), зміни частки ринку, яка зайнята продукцією (з позитивної на негативну), під впливом нових аналогів продукції, що з'являються на ринку, передбачена багатоконтактними методами прогнозування [8]. Зміст цих методів і застосовуваних відповідних моделей передбачає пошук факторів, що визначають передумови переходу споживачів від споживання одного виду продукції до придбання іншого виду, а також побудову кількісних залежностей між величиною функції частки ринку ($F(t)$) або функції зміни частки ринку ($F'(t)$) і значеннями виявлених факторів.

Як фактор, що визначає зміну на пряму нарощення та зниження обсягів продажів, у методі, заснованому на зважуванні споживчих властивостей та цін товарів-конкурентів, використовується інтегруючий споживчі властивості та ціну в єдиний критерій оцінки переваги продукції параметр, а саме показник конкурентоспроможності аналізованої продукції, а також показники конкурентоспроможності всіх представлених на ринку зразків товарів, що мають подібну з аналізованою про-

дукцією функціональну приналежність. Конкурентоспроможність аналізованої продукції характеризує ступінь її переваги по споживчих та вартісних властивостях над базовою продукцією.

Зростання відношення конкурентоспроможності аналізованої продукції до загальної суми конкурентоспроможності усіх наявних на ринку видів продукції забезпечує збільшення ринкової частки, що належить аналізованій продукції, а зниження питомої ваги конкурентоспроможності аналізованої продукції приводить до негативних темпів зміни частки ринку, тобто до зменшення частки. Вираз функції $F(t)$, що відповідає цим принципам зміни частки ринку, яка охоплена аналізованою продукцією, має вигляд [8]:

$$F(t) = 1 - e^{-\alpha_i / \sum_{j=1}^n \alpha_j}, \quad (1)$$

де α_i – конкурентоспроможність аналізованої продукції;

α_j – конкурентоспроможність j -го виду продукції;
 $j = 1; n$ – порядковий номер певного виду продукції, яка є на ринку;

n – загальна кількість видів продукції, яка є на ринку.

Розрахуємо частку ринку, що належить продукції з певним рівнем конкурентоспроможності, за формулою (1). Для цього використаємо дані фінансової звітності підприємств Одеського регіону [10]. Одеська область залишається одним з провідних регіонів з виробництва вина. Підприємства, що входять у об'єднання «Одесавинпром» (А), здійснюють повний цикл виробництва, адже в них є власні виноградники, первинні заводи для виробництва виноматеріалу, а також заводи для виробництва та розливу вина.

Серед інших виробників регіону також слід відзначити Болградський виноробний завод з торговою маркою «Золотий віл» (В), що є одним з лідерів сегменту столових вин середнього класу (ціна становить 20–30 грн. за пляшку). Він співробітничав з компанією «Преміумвин» (С) (торговельні марки «Инзов» та «BWF»).

Досить міцні позиції на ринку має також компанія «Винконцерн» (D), яка володіє двома заводами з виробництва вина у селищі Шабо та Білгороді-Дністровському. Компанія пропонує свою продукцію під торговельною маркою «Винко».

ПрАТ «Вікторія» (Е) (СМТ Великодолинське) входить в десятку найбільших виробників вина в Україні. Сьогодні підприємство є одним з найвагоміших виробників тихих та ігристих вин. З 1998 року продукція компанії виходить під маркою «Гросслибенталь», а з 2007 року – ще й під торговельною маркою «Вікторія».

Значення конкурентоспроможності різних видів продукції та відповідної частки ринку наведені в табл. 3.

Таблиця 3

Значення конкурентоспроможності різних видів продукції та відповідної частки ринку

Підприємство	A	B	C	D	E
Конкурентоспроможність а,	0,557	0,974	0,378	0,793	0,626
F(t), часток	0,189	0,258	0,132	0,226	0,194

Тобто спостерігається зменшення частки ринку компанії «Преміумвин», що може спричинити витиснення продукції з ринку. Тому пропонується зосередитись на виробництві більш якісної продукції за рахунок власної дешевшої та якіснішої сировинної бази. Отже, головним завданням вітчизняних виноробних підприємств є активізація маркетингових програм розвитку з метою збереження ринкової частки, а також збереження та посилення лояльності наявних споживачів.

Таким чином, успіх у будь-якій підприємницькій діяльності багато в чому залежить від вибраної стратегії управління підприємством, що передбачає постійний моніторинг на таких етапах:

- визначення майбутнього бізнесу компанії;
- оцінка структури, динаміки та ефективності використання можливостей підприємства, його частки на ринку;
- оцінка конкурентоспроможності підприємства;
- прогнозування та планування виробництва на підприємстві;
- стимулювання виробництва конкурентоспроможної продукції;
- контроль, стандартизація та сертифікація продукції на підприємстві.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, стратегічне управління підприємствами виноробної промисловості є сукупністю специфічних для цієї галузі управлінських дій, для

яких використовується методологія, прийнятна в змінних умовах розвитку виробництва щодо цілей підприємства.

Подальші перспективи дослідження в цьому напрямі повинні надати можливість використання сучасних методів прогнозування та планування виробництва на підприємствах виноробної галузі, зокрема із застосуванням моделювання взаємозв'язків, що дасть змогу найбільш повно розкривати потенційні можливості в досягненні очікуваного в майбутньому стану підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мізюк Б. Стратегічне управління: підручник. 2-ге вид., переробл. і доп. Львів: Магнолія плюс, 2006. 392 с.
2. International Organization of Vine and Wine. URL: www.oiv.int.
3. France AgriMer Stats 2016. URL: www.onivins.fr/pdfs/254.pdf.
4. Мировое производство вина упало до рекордно низкого за более чем 50 лет уровня / УкрАгроКонсалт. URL: www.ukragroconsult.com.
5. World Vitivinicultural Economic Data, OIV, October 2015. URL: www.qdocuments.com.
6. Мировой рынок вина. URL: https://inventure.com.ua/analytics/investments/mirovoj_rynok_vina.
7. Огляд ринку вина України / Західна маркетингова компанія. URL: zmk.com.ua.
8. Современное состояние и направления совершенствования методологии прогнозирования рыночной доли продукции. URL: <http://www.mavriz.ru/articles/2001/5/281.html>.
9. Обзор рынка вина Украины. URL: https://inventure.com.ua/analytics/investments/obzor_rynka_vina_ukrainy.
10. Загальнодоступна інформаційна база даних Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку. URL: <http://www.smida.gov.ua>.

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ:
ПОРІВНЯЛЬНИЙ АСПЕКТINTERNATIONAL PRACTICE OF FIXED ASSET ACCOUNTING:
COMPARATIVE ASPECT

У статті проведено порівняльний аналіз основних положень національних стандартів бухгалтерського обліку (П(С)БО), міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСФЗ/МСБО (IFRS/IAS), а також ЗПБО США (US GAAP), що визначають обліковий підхід до основних засобів, з метою вдосконалення обліку основних засобів. У результаті аналізу встановлено як спільні, так і відмінні облікові аспекти відображення інформації про основні засоби. Вони стосуються визначення та визнання основних засобів, витрат на формування їх первісної вартості, витрат на утримання основних засобів, переоцінки, амортизації та вибуття. Рекомендовано використання стандартів, що базуються на принципах, із доповненням їх стандартами, що базуються на правилах.

Ключові слова: облік, основні засоби, амортизація, види витрат, первісна вартість, витрати на утримання основних засобів, переоцінка.

В статье проведен сравнительный анализ основных положений национальных стандартов бухгалтерского учета (П(С)БУ), международных стандартов бухгалтерского учета (МСФО/МСБУ (IFRS/IAS), а также ОПБУ США (US GAAP), определяющих учетный подход к основным средствам, с целью совершенствования учета основных средств. В результате анализа установлены как общие, так и отличительные учетные аспекты отображения информа-

ции об основных средствах. Они касаются определения и признания основных средств, затрат на формирование их первоначальной стоимости, затрат на содержание основных средств, переоценки, амортизации и выбытия. Рекомендовано использование стандартов, основанных на принципах, с дополнением их стандартами, основанными на правилах.

Ключевые слова: учет, основные средства, амортизация, виды затрат, первоначальная стоимость, затраты на содержание основных средств, переоценка.

The main provisions of national accounting standards (NR(S)AU), international accounting standards (IFRS/IAS) and US Generally Accepted Accounting Principles (US GAAP), defining the accounting approach to fixed assets, have been analyzed in comparative perspective to improve the accounting of fixed assets. The analysis results show both common and distinctive accounting aspects of representing the information about fixed assets. They concern the definition and recognition of fixed assets, expenditures for their initial value formation, and expenditures for the maintenance, re-evaluation, depreciation and retirement of fixed assets. The authors recommend using principle-based standards supplemented by rule-based standards.

Key words: accounting, fixed assets, depreciation, types of expenditures, initial value, expenditures for the maintenance of fixed assets, re-evaluation.

УДК 657:658.27

Долішня Т.І.

к. е. н., доцент кафедри обліку і аудиту
Івано-Франківський національний
технічний університет нафти і газу

Медвідь І.Б.

асистент кафедри обліку і аудиту
Івано-Франківський національний
технічний університет нафти і газу

Постановка проблеми. В структурі господарських засобів підприємств нафтогазової промисловості необоротні активи мають досить велику питому вагу. Як свідчать дані консолідованої звітності ПАТ Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України» [1], питома вага необоротних активів впродовж 2014–2016 років складала 91%, 86% та 81% відповідно (рис. 1).

Водночас частка основних засобів у 2014 році складала 88% (445 076 тис. грн.), у 2015 році – 85% (559 796 тис. грн.), а у 2016 році – 78% (551 661 тис. грн.).

Очевидно, що вони відіграють вирішальну роль в господарській діяльності підприємств нафтогазової промисловості. Вдосконалення обліку основних засобів забезпечить управлінський персонал якіснішою інформацією для прийняття ефективних управлінських рішень.

Саме тому питання вдосконалення обліку основних засобів повинні завжди перебувати в полі зору наукової спільноти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем обліку основних засобів на підприємствах нафтогазової промисловості при-

свячені праці багатьох провідних вчених, зокрема роботи З.-М.В. Задорожного [2], С.М. Кафки [2; 3], В.К. Орлової [3]. Аналіз наукових праць свідчить про потребу подальших досліджень міжнародного досвіду обліку основних засобів.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття міжнародного досвіду обліку основних засобів шляхом проведення порівняльного аналізу положень національних стандартів бухгалтерського обліку (П(С)БО) [4], міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСФЗ/МСБО (IFRS/IAS) [5; 6], а також вимог ЗПБО США (US GAAP) [7] для розробки рекомендацій щодо вдосконалення обліку основних засобів на підприємствах нафтогазової промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для досягнення поставленої мети проведено аналіз окремих положень національних стандартів бухгалтерського обліку (П(С)БО) [4], міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСФЗ/МСБО (IFRS/IAS)) [5; 6], а також вимог ЗПБО США (US GAAP) [7]; встановлено як спільні, так і відмінні вимоги-рекомендації щодо обліку основних засобів.

Визначення основних засобів. У МСБО (IAS) 16 «Основні засоби» [5] та у П(С)БО 7 «Основні засоби» [4] основні засоби розглядаються як матеріальні активи, які підприємство буде використовувати у виробництві або постачанні товарів чи наданні послуг, для здавання в оренду або для адміністративних цілей, як очікується, більше одного періоду (одного року). Аналогічно трактують і у ЗПБО США (US GAAP) [7], хоча окремого стандарту немає.

Визнання основних засобів. У всіх трьох системах стандартів однакові критерії визнання основних засобів, а саме основні засоби визнаються активом, якщо існує ймовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з об'єктом (від його використання), а його собівартість може бути достовірно оцінена (визначена).

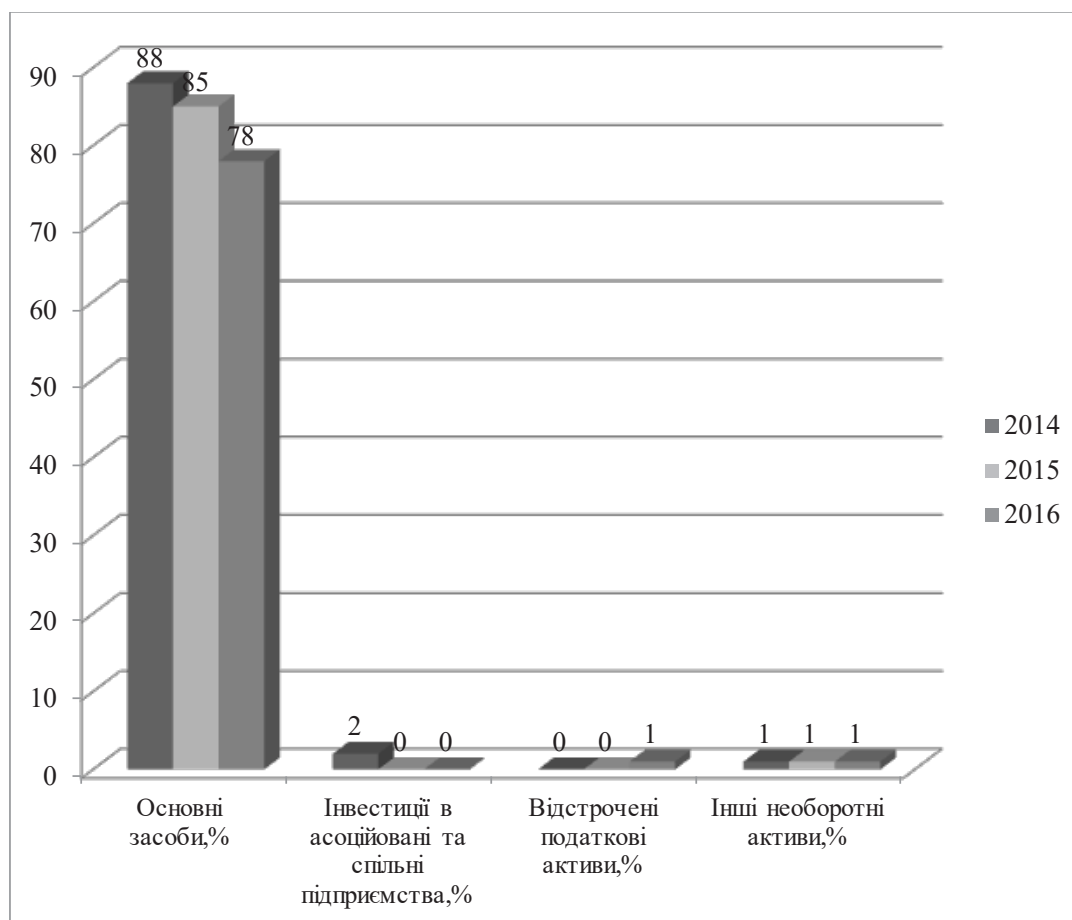
Однак МСБО (IAS) 16 «Основні засоби» [5], на відміну від П(С)БО 7 «Основні засоби» [4], не визначає одиницю оцінки для визнання, тобто те, з чого складається об'єкт основних засобів.

Витрати, що формують первісну вартість основних засобів. Види витрат, що включаються

до первісної вартості основних засобів, є майже однаковими в трьох системах стандартів. Так, це витрати на придбання, включаючи імпорتنі мита та невідшкодовані податки на придбання; витрати, які безпосередньо пов'язані з доставкою активу до місця розташування та доведення основних засобів до експлуатаційного стану, визначеного управлінським персоналом; витрати на виплати працівникам тощо. Не дають змогу капіталізувати витрати на відкриття нових потужностей; витрати на введення нового продукту чи послуги; адміністративні витрати; витрати на поточний ремонт та періодичне технічне обслуговування тощо.

У всіх системах стандартів до первісної вартості основного засобу включають витрати з демонтажу такого активу і відновлення ділянки, на якій він був розташований.

Відповідно до чинного законодавства досліджувані підприємства, виводячи з експлуатації свердловини чи інші основні засоби, беруть на себе зобов'язання щодо відновлення земельних ділянок. Так, згідно з Постановою від 27 грудня 1989 року № 19, забезпечення своєчасного та якісного виконання ізоляційно-ліквідаційних та рекультиваційних



**Рис. 1. Динаміка структури активів
ПАТ Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України»**

Джерело: побудовано авторами за джерелом [1]

робіт, а також відповідальність за збереження гирл і стовбурів ліквідованих свердловин, періодичності їх обстеження покладається на виробничі об'єднання, які затвердили їх ліквідацію. Більше того, стаття 54 Кодексу України «Про надра» зобов'язує компанії приводити свердловини у стан, який гарантує безпеку людей, майна та навколишнього природного середовища [8, с. 154].

У стандартах прописано порядок обліку шляхом створення забезпечення витрат на виведення з експлуатації основних засобів та проведення робіт для відновлення земельних ділянок у разі наявності відповідного юридичного зобов'язання та інших обставин.

При цьому первісна вартість основних засобів збільшується з одночасним створенням забезпечення на обґрунтовану розрахунком суму зобов'язання, яке, відповідно до законодавства, виникає у підприємства щодо демонтажу, переміщення цього об'єкта та приведення земельної ділянки, на якій він розташований, у стан, придатний для подальшого використання.

Згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби» [4] до первісної вартості основних засобів, придбаних (створених) повністю або частково за рахунок запозичень, не входять фінансові витрати, за винятком фінансових витрат, які включаються до собівартості кваліфікаційних активів.

Капіталізація відсотків за позиками, пов'язаними зі створенням кваліфікаційного активу, регулюється МСБО (IAS) 23 «Витрати на позики» [5], П(С)БО 31 «Фінансові витрати» [4] та СФО (FAS) 34 «Капіталізація відсотків» [7].

Під час отримання позики в іноземній валюті для придбання, будівництва або виробництва кваліфікаційного активу виникають курсові різниці, які, згідно з МСБО (IAS) 23 «Витрати на позики» [5], включаються в склад витрат за позиками та повинні капіталізуватися, на відміну від вітчизняного стандарту та ЗПБО США (US GAAP) [7].

Витрати на утримання основних засобів. Згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби» [4] подальші витрати на основні засоби визнаються як актив тільки тоді, коли вони покращують стан активу (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція тощо), що приводить до збільшення майбутніх економічних вигод, первісно очікуваних від використання активу.

МСБО (IAS) 16 «Основні засоби» [5] рекомендує капіталізувати подальші витрати, які пов'язані із заміною ідентифікованого компонента активу, якщо отримання майбутніх економічних вигод є ймовірним, а ці витрати можуть бути оцінені.

У США використовуються кілька моделей обліку, зокрема списання понесених витрат, капіталізація витрат та їх амортизація до наступного капітального ремонту або використання підходу міжнародних стандартів.

Витрати, понесені для підтримання основного засобу в робочому стані (проведення технічного огляду, нагляду, обслуговування, ремонту тощо), списуються одразу (в період, коли були понесені) згідно з усіма стандартами.

Амортизація. Всі три системи стандартів вимагають систематичної амортизації активів з тривалим терміном корисної експлуатації.

МСБО (IAS) 16 «Основні засоби» [5] та П(С)БО 7 «Основні засоби» [4] передбачають проведення амортизації за компонентами за умови отримання різної вигоди від цих компонентів, а ЗПБО США (US GAAP) [7] також допускає амортизацію за компонентами, однак це використовується рідко.

Стосовно методів нарахування амортизації, то МСБО (IAS) 16 «Основні засоби» [5] рекомендує до використання тільки прямолінійний метод, метод зменшення залишку та метод суми одиниць продукції. Підприємство вибирає той метод, який найкраще відображає очікувану форму споживання майбутніх економічних вигід, утілених в активі. У П(С)БО 7 «Основні засоби» [4] до перелічених методів додано метод прискореного зменшення залишкової вартості та кумулятивний метод.

Водночас в американській обліковій практиці використовують лінійний метод, кумулятивний метод пропорційно до обсягу продукції та зменшення залишку.

На відміну від вітчизняного П(С)БО 7 «Основні засоби» [4], згідно з яким в період реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання та консервації призупиняється нарахування амортизації основного засобу, МСБО (IAS) 16 «Основні засоби» [5], коли актив не використовують або коли він вибуває з активного використання, рекомендує продовжувати амортизувати актив, доки він не буде амортизований повністю.

МСФЗ (IFRS) 8 «Облікова політика, зміни в облікових оцінках та помилки» [5] і СФО (FAS) 154 «Зміна методів обліку і виправлення помилок» [7] розглядають зміни методу нарахування амортизації, терміну корисного використання як зміну облікової оцінки, що вимагає перспективного обліку.

Переоцінка основних засобів. МСБО (IAS) 16 «Основні засоби» [5] та П(С)БО 7 «Основні засоби» [4] переоцінку розглядають як альтернативний варіант облікової політики, який може використовуватися до цілого класу основних засобів та вимагає проведення регулярної переоцінки основних засобів за справедливою вартістю. Водночас відзначимо, що у П(С)БО 7 «Основні засоби» [4] є винятки, а саме не підлягають переоцінці малоцінні необоротні активи та бібліотечні фонди, якщо амортизація їх нараховується в першому місяці використання 50% його вартості, а решта 50% – у місяці їх вилучення (або списання) внаслідок невідповідності критеріям визнання активу, або в першому

місяці використання об'єкта нараховуються 100% його вартості. ЗПБО США (US GAAP) [7] не дає змогу проводити переоцінку основних засобів зі зміною їхньої ринкової вартості, за винятком випадків, пов'язаних зі зменшенням їхньої корисності.

Припинення визнання. У вітчизняній практиці припинення визнання основних засобів регламентує П(С)БО 7 «Основні засоби» [4], який визначає, що об'єкт основних засобів вилучається з активів (списується з балансу) в разі його вибуття внаслідок безоплатної передачі або невідповідності критеріям визнання активом (в разі часткової ліквідації об'єкта основних засобів його первісна (переоцінена) вартість та знос зменшуються на суму первісної (переоціненої) вартості та зносу ліквідованої частини об'єкта), та П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [4], за яким під час реалізації основні засоби повинні бути переведені до категорії оборотних активів.

Відповідно до МСБО (IAS) 16 «Основні засоби» [5] припинення визнання відбувається після вибуття або коли не очікують майбутніх економічних вигід від його використання або вибуття.

Вибуття об'єкта основних засобів може здійснюватися багатьма різними шляхами, зокрема шляхом продажу, укладання угоди про фінансову оренду або дарування. В усіх трьох системах стандартів практично однакові вимоги щодо припинення визнання.

Нарешті, відзначимо, що існують інші відмінності, зокрема в обліку доходів (витрат) від хеджування, пов'язаних з придбанням активів та змін ліквідаційної вартості [9].

Висновки з проведеного дослідження. Звичайно, не можна автоматично перенести міжнародний досвід обліку основних засобів на вітчизняну практику, оскільки вплив на систему обліку не тільки щодо обліку основних засобів, але й загалом, беззаперечно, має сучасна економічна ситуація в нашій країні. Однак запозичення міжнародного досвіду облікового відображення основних засобів на підприємствах нафтогазової промисловості сприятиме створенню надійного інформаційного підґрунтя для управлінської ланки.

Результати проведеного порівняльного аналізу дали змогу встановити як спільні, так і відмінні облікові аспекти відображення інформації про основні засоби в трьох системах стандартів. Вони стосуються визначення та визнання основних засобів, витрат на формування первісної вартості, витрат

на утримання основних засобів, переоцінку, амортизацію та вибуття.

Міжнародні стандарти фінансової звітності не деталізують всі процедури та механізми фінансового обліку, а віддають перевагу професійному судженню бухгалтерів. Їх характеризують як стандарти, що ґрунтуються на принципах, на відміну від ЗПБО США (US GAAP), які базуються на правилах.

Практично всі підприємства нафтогазової промисловості повинні керуватися міжнародними стандартами фінансової звітності. Це один з напрямів удосконалення обліку основних засобів. Однак, на нашу думку, потрібно запозичити й досвід ЗПБО США (US GAAP) в тій частині, яка не регламентована міжнародними стандартами фінансової звітності.

Подальші дослідження міжнародного досвіду облікового відображення основних засобів уможливають імплементацію найкращих його аспектів з метою створення надійного інформаційного підґрунтя для прийняття ефективних управлінських рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фінансова звітність. Київ: НАФТОГАЗ група. URL: <http://www.naftogaz.com/www/3/nakweb.nsf/0/C4775D2495121A4AC2257AD90051F66D?OpenDocument&Expand=1&>.
2. Задорожний З.-М.В., Кафка С.М. Особливості діяльності підприємств нафтогазової промисловості та їх вплив на облік необоротних матеріальних активів. Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2017. № 3. URL: <http://visnykj.tneu.edu.ua/index.php/visnykj/issue/view/45>.
3. Орлова В.К., Кафка С.М. Бухгалтерський облік на підприємствах нафтогазової промисловості: навч. посіб. Івано-Франківськ: Нова Зоря, 2013. 783 с.
4. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку. URL: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=293533.
5. Міжнародні стандарти фінансової звітності. URL: <http://www.minfin.gov.ua>.
6. МСФЗ/МСБО (IFRS/IAS). URL: <http://www.ifrs.org>.
7. ЗПБО США (US GAAP). URL: <http://www.fasb.org>.
8. Долішня Т.І. Облік забезпечення витрат на виведення з експлуатації основних засобів та відновлення земельних ділянок: міжнародний та національний аспект. Вісник Хмельницького національного університету. 2013. № 3. Т. 1 (200). С. 154–159.
9. IFRS and GAAP: Similarities and differences. IFRS readiness series, Pricewaterhouse Coopers. URL: <http://www.pwcinform.com>.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ БЕЗПАПЕРОВОЇ БУХГАЛТЕРІЇ

NORMATIVE LEGAL REGULATION OF THE PAPERLESS ACCOUNTING

Стаття присвячена узагальненню та дослідженню положень основних нормативно-правових документів, які відображають ключові питання організації безпаперової бухгалтерії. Обґрунтовано, що ефективне та результативне впровадження інформаційних технологій у практичну діяльність залежить не тільки від компетенції власника або уповноваженого органу, відповідального за організацію бухгалтерського обліку на підприємстві, але й від належного нормативно-правового регулювання цього процесу. Нормативно-правове регулювання відіграє ключову роль в організації безпаперового обліку. У процесі дослідження проведено поглиблений аналіз пріоритетних нормативно-правових документів. Узагальнено вимоги нормативно-правових документів щодо захисту облікової інформації.

Ключові слова: безпаперова бухгалтерія, документообіг, електронний документ, облік, захист, стратегія, нормативно-правові документи.

Статья посвящена обобщению и исследованию положений основных нормативно-правовых документов, отражающих ключевые вопросы организации безбумажной бухгалтерии. Обосновано, что эффективное и результативное внедрение информационных технологий в практическую деятельность зависит не только от компетенции собственника или уполномоченного органа, ответственного за организацию бухгалтерского учета на предприятии, но и от

надлежащего нормативно-правового регулирования этого процесса. Нормативно-правовое регулирование играет ключевую роль в организации безбумажного учета. В процессе исследования проведен углубленный анализ приоритетных нормативно-правовых документов. Обобщены требования нормативно-правовых документов по защите учетной информации.

Ключевые слова: безбумажная бухгалтерия, документооборот, электронный документ, учет, защита, стратегия, нормативно-правовые документы.

The scientific article is devoted to the synthesis and research of the provisions of the basic legal documents, which reflect the key issues of the organization of the paperless accounting. It is substantiated that effective and efficient introduction of information technologies into practical activity depends not only on the competence of the owner or the authorized body responsible for the organization of accounting in the enterprise, but also from the proper regulatory and legal regulation of the organization of this process. Normative-legal regulation plays a key role in the organization of paperless accounting. During researching, it was undertaken the in-depth analysis of the priority legal documents. It is generalized the requirements of normative legal documents concerning the protection of accounting information.

Key words: paperless accounting, document circulation, electronic document, accounting, protection, strategy, normative-legal documents.

УДК 657.1.011.56

Назаренко І.М.

д.е.н., професор кафедри економічного контролю та аудиту Сумський національний аграрний університет

Постановка проблеми. Бухгалтерський облік – фундаментальна інформаційна платформа управлінського процесу. Сьогодні у практичній сфері бухгалтерський облік як інформаційний базис забезпечує необхідним інструментальним комплексом практичну реалізацію функцій менеджменту.

Інтеграційні процеси, міжнародна стандартизація бухгалтерського обліку, впровадження інформаційно-комунікаційних технологій у бізнес-процеси продукують нові правила, вимоги, імплементація яких у практичному аспекті повинна сприяти модернізації та оптимальному розвитку обліково-інформаційної системи.

Ефективне та результативне впровадження інформаційних технологій у практичну діяльність залежить не тільки від компетенції власника або уповноваженого органу, відповідального за організацію бухгалтерського обліку на підприємстві, але й від належного нормативно-правового регулювання цього процесу.

Саме тому особливої актуальності набуває питання дослідження основних положень нормативно-правових актів, які визначають ключові аспекти організації безпаперової бухгалтерії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток теоретико-методологічних

та прикладних аспектів застосування інформаційних технологій в обліковому процесі зробили такі вітчизняні вчені, як Ф.Ф. Бутинець, С.В. Івахненко, В.О. Осмятченко, М.С. Пушкар, В.Д. Шків та ін.

Слід зазначити, що питання нормативно-правового регулювання організації безпаперового обліку на підприємствах не має такої актуальності в дослідницьких працях науковців. Тому це питання потребує детального дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення основних положень нормативно-правових документів, які відображають ключові питання організації безпаперової бухгалтерії та порядку захисту інформації.

Виклад основного матеріалу. Нормативно-правове регулювання відіграє ключову роль в організації безпаперового обліку.

Нормативно-правове забезпечення безпаперової бухгалтерії доцільно розглядати з двох позицій:

– нормативно-правові документи, що визначають ключові аспекти організації безпаперової бухгалтерії;

– нормативно-правові документи, в яких відображено порядок захисту інформації.

Законодавче підґрунтя для безпаперового обліку закладено в Стратегії розвитку інформаційного сус-

пільства в Україні [14], яка чітко конкретизує мету, завдання, базові принципи, напрями та стратегічні цілі розвитку інформаційного суспільства. На рис. 1 подано характеристику цієї Стратегії.

Основні напрями Стратегії (наприклад, е-економіка) підтверджують актуальність застосування в практичній сфері безпаперової бухгалтерії.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», який визначає правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні, зазначено, що підприємство самостійно обирає форму бухгалтерського обліку як певну систему реєстрів обліку, порядку і способу реєстрації та узагальнення інформації в них.

Статтею 9 цього закону встановлено, що первинні документи, складені в електронній формі, застосовуються у бухгалтерському обліку за умови дотримання вимог законодавства про електронні документи та електронний документообіг. У разі складання та зберігання первинних документів і реєстрів бухгалтерського обліку з використанням електронних засобів оброблення інформації підприємство зобов'язане за свій рахунок виготовити їх копії на паперових носіях на вимогу інших учасників господарських операцій, а також правоохоронних органів та відповідних органів у межах їх повноважень, передбачених законами [7].

Аналогічна вимога представлена в п. 2.3. «Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку». Норми цього положення також наголошують на тому, що первинні документи, облікові реєстри, бухгалтерська та інша звітність, створені у формі електронного документа, повинні зберігатися на електронних носіях інформації у формі, що дає змогу перевірити їх цілісність на цих носіях, та протягом строку, що не повинен бути меншим від строку, встановленого для відповідних документів на папері [5].

Комплексний підхід щодо організаційно-правових засад електронного документообігу та використання електронних документів задекларовано в Законі України «Про електронні документи та електронний документообіг».

Державне регулювання у сфері електронного документообігу спрямовано на вирішення низки ключових питань: по-перше, реалізації єдиної державної політики електронного документообігу; по-друге, забезпечення прав і законних інтересів суб'єктів електронного документообігу; по-третє, нормативно-правового забезпечення технології оброблення, створення, передавання, одержання, зберігання, використання та знищення електронних документів.

Інші положення вказаного закону характеризують електронний документ (інтерпретацію; правовий статус); засади електронного докумен-

тообігу (відправлення, передавання електронних документів; одержання електронних документів; перевірку цілісності електронного документу; зберігання та архів електронних документів); організацію електронного документообігу (організацію електронних документів; обіг електронних документів, що містять інформацію з обмеженим доступом, права та обов'язки суб'єктів електронного документообігу) [8].

Наступним законодавчим актом щодо регулювання відносин, пов'язаних із використанням електронного цифрового підпису (ЕЦП), який призначений для ідентифікації автора електронного документа та засвідчення факту завершення його створення, є Закон України «Про електронний цифровий підпис».

Прийнятий закон визначає правовий статус електронного цифрового підпису (стаття 3). Електронний цифровий підпис за правовим статусом прирівнюється до власноручного підпису (печатки) у разі, якщо:

- електронний цифровий підпис підтверджено з використанням посиленого сертифіката ключа за допомогою надійних засобів цифрового підпису;
- під час перевірки використовувався посилений сертифікат ключа, чинний на момент накладення електронного цифрового підпису;
- особистий ключ підписувача відповідає відкритому ключу, зазначеному у сертифікаті.

Електронний підпис не може бути визнаний недійсним лише через те, що він має електронну форму або не ґрунтується на посиленому сертифікаті ключа.

У цьому законі також обґрунтовано особливості застосування ЕЦП, ідентифіковано вимоги до сертифіката ключа, конкретизовано права, повноваження та обов'язки суб'єктів правових відносин у сфері послуг електронного цифрового підпису (підписувача, користувача, центра сертифікації ключів, акредитованого центра сертифікації ключів, центрального засвідчувального органу, засвідчувального центру органу виконавчої влади або іншого державного органу, контролюючого органу) [10].

З метою вирішення кола проблемних питань щодо подання електронної звітності до центральних органів виконавчої влади було розроблено та затверджено Кабінетом Міністрів Концепцію створення та функціонування автоматизованої системи «Єдине віно подання електронної звітності».

Мета, завдання, принципи та елементи автоматизованої системи відповідно до цієї Концепції подано на рис. 2.

Важливе місце в системі нормативно-правового регулювання безпаперової бухгалтерії доцільно відвести основоположним законодавчо-нормативним актам, які регулюють питання захисту інформації.

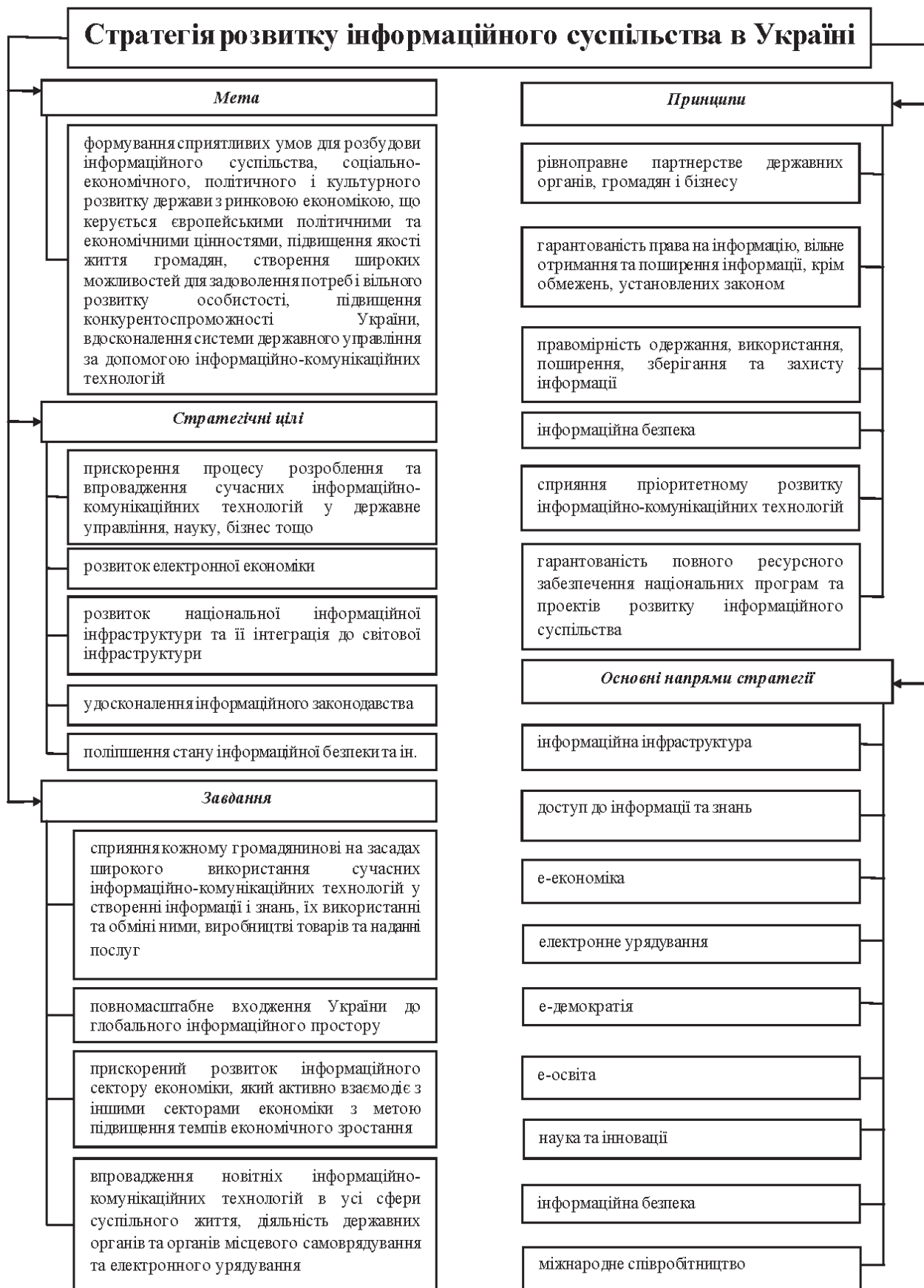


Рис. 1. Характеристика Стратегії розвитку інформаційного суспільства в Україні

*Джерело: складено автором за матеріалами [14].

Мета	впорядкування механізму електронної взаємодії центральних органів виконавчої влади та суб'єктів подання звітності через впровадження уніфікованих стандартів подання, оброблення, використання та зберігання звітності, належне нормативно-правове, методологічне, організаційне та технологічне забезпечення учасників процесу подання електронної звітності
Завдання	уніфікація електронної звітності, яка подається до центральних органів виконавчої влади
	спрощення процедури подання електронної звітності, що передбачає можливість її дистанційного подання до центральних органів виконавчої влади через одну точку доступу
	максимальне залучення суб'єктів подання звітності до використання автоматизованої системи з дотриманням принципу добровільності її використання, зменшення часу, спрощення і підвищення рівня прозорості відповідних процедур, а також зменшення кількості помилок
	загальнодоступність інформації про процедури формування, приймання, оброблення і використання електронної звітності
	оптимізація обсягу адміністративних витрат, пов'язаних із формуванням, прийманням, обробленням, зберіганням і використанням електронної звітності
	комплексний захист інформації, пов'язаної з формуванням, поданням, прийманням, обробленням, зберіганням і використанням електронної звітності
Принципи	централізація (уніфікованість застосування нормативно-правових актів, технологій подання звітності; достовірність та коректність процесів у межах функціонування автоматизованої системи, інформаційних потоків звітних даних та систем їх оброблення і зберігання; керованість автоматизованої системи, ефективна організація контрольних функцій; провадження єдиної системи захисту інформації)
	уніфікація і стандартизація (впровадження єдиних стандартів і технологій формування та подання електронної звітності; створення єдиної точки доступу для приймання та опрацювання електронної звітності; запобігання паралельному поданню звітних даних одним суб'єктом подання звітності до різних центральних органів виконавчої влади; надання суб'єктам подання звітності безкоштовного спеціалізованого клієнтського програмного забезпечення з формування та подання звітності засобами автоматизованої системи; впровадження єдиних стандартів і технологій ідентифікації користувачів автоматизованої системи; формування єдиних вимог до системи підтвердження отримання та оброблення звітної інформації)
	державне адміністрування (можливість підтримання життєздатності та контрольованості автоматизованої системи; застосування встановлених законодавством вимог до захисту інформації в автоматизованій системі, у тому числі персональних даних, а також правил користування засобами технічного та криптографічного захисту інформації; єдиний підхід до нормативно-правового, фінансового, кадрового, організаційного забезпечення функціонування автоматизованої системи; підтримку роботи засобів електронного цифрового підпису акредитованих центрів сертифікації ключів)
	єдиний інформаційний простір (оперативний доступ суб'єктів подання звітності до необхідних сервісів та інформації, підтримання з ними ефективного зворотного зв'язку; надійний та оперативний доступ центральних органів виконавчої влади до звітних даних)
	універсальність та масштабованість (можливість використання автоматизованої системи для будь-якої форми звітності незалежно від обсягу та змісту; можливість функціонування автоматизованої системи на базі інформаційної системи електронної взаємодії державних електронних інформаційних ресурсів; побудову універсальної системи обміну звітними даними між центральними органами виконавчої влади)
Елементи	програмне забезпечення для підготовки звітів
	спеціалізоване програмне забезпечення
	служба захисту інформації
	комплексна система захисту інформації

Рис. 2. Характеристика Концепції створення та функціонування автоматизованої системи «Єдине віно подання електронної звітності»

*Джерело: складено автором за матеріалами [4]

Перелік нормативно-правових документів, що визначають загальні засади захисту інформації

Назва нормативно-правового документа	Сутність нормативно-правового регулювання
Закон України «Про інформацію» [11]	Упорядковано відносини щодо створення, збирання, одержання, зберігання, використання, поширення, охорони, захисту інформації. Серед основних напрямів державної інформаційної політики виокремлено забезпечення інформаційної безпеки України.
Закон України «Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах» [12]	Врегульовано відносини у сфері захисту інформації в інформаційних, телекомунікаційних та інформаційно-телекомунікаційних системах. Визначено, що комплексна система захисту інформації – взаємопов'язана сукупність організаційних та інженерно-технічних заходів, засобів і методів захисту інформації. Подано інтерпретацію терміна «криптографічний захист інформації» як виду захисту інформації, що реалізується шляхом перетворення інформації за використанням спеціальних (ключових) даних з метою приховування/відновлення змісту інформації, підтвердження її справжності, цілісності, авторства тощо. Ідентифіковано суб'єктів відносин, пов'язаних із захистом інформації в системах (власники інформації; власники системи; користувачі; спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади з питань організації спеціального зв'язку та захисту інформації і підпорядковані йому регіональні органи). Встановлено, що відповідальність за забезпечення захисту інформації в системі покладається на власника системи.
Закон України «Про захист персональних даних» [13]	Врегульовано правові відносини, пов'язані із захистом і обробкою персональних даних, спрямовані на захист основоположних прав, свобод людини і громадянина, зокрема права на невтручання в особисте життя, у зв'язку з обробкою персональних даних. Встановлено, що розпорядник персональних даних – фізична чи юридична особа, яка є власником персональних даних, або законом надано право обробляти ці дані від імені власника. При цьому в законі визначено, що зберігання персональних даних передбачає дії щодо забезпечення їх цілісності та відповідного режиму доступу до них.
Закон України «Про електронну комерцію» [9]	Визначено, що учасники відносин у сфері електронної комерції зобов'язані забезпечити захист персональних даних, що стали їм відомі з електронних документів (повідомлень) під час вчинення електронних правочинів. Постачальник послуг проміжного характеру несе відповідальність за забезпечення технічного захисту інформації та здійснення контролю за ним у порядку, визначеному законодавством або відповідним договором про надання таких послуг.
Закон України «Про електронний цифровий підпис» [10]	Встановлено, що електронний цифровий підпис використовується фізичними та юридичними особами – суб'єктами електронного документообігу для ідентифікації підписувача та підтвердження цілісності даних в електронній формі.
Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг» [8]	Визначено, що одним із напрямів державного регулювання у сфері електронного документообігу є нормативно-правове забезпечення технології оброблення, створення, передавання, одержання, зберігання, використання та знищення електронних документів. Суб'єкти електронного документообігу повинні зберігати електронні документи на електронних носіях інформації у формі, що дає змогу перевірити їх цілісність на цих носіях.
Положення про технічний захист інформації в Україні [6]	Встановлено правові та організаційні засади технічного захисту інформації.
ДСТУ 3396 0-96 Захист інформації. Технічний захист інформації. Основні положення [1]	Визначено об'єкт, мету, основні організаційно-технічні положення забезпечення технічного захисту інформації (ТЗІ), неправомірний доступ до якої може завдати шкоди громадянам, організаціям (юридичним особам) та державі, а також категорії нормативних документів системи ТЗІ.
ДСТУ 3396 1-96 Захист інформації. Технічний захист інформації. Порядок проведення робіт [2]	Встановлено вимоги до порядку проведення робіт із технічного захисту інформації. Виокремлено три варіанти захисту інформації (досягнення необхідного рівня захисту інформації з обмеженим доступом за мінімальних затрат і допустимого рівня обмежень видів інформаційної діяльності; досягнення необхідного рівня захисту інформації з обмеженим доступом за допустимих затрат і заданого рівня обмежень видів інформаційної діяльності; досягнення максимального рівня захисту інформації з обмеженим доступом за необхідних затрат і мінімального рівня обмежень видів інформаційної діяльності). Визначено перелік організаційних, технічних заходів та способи їх реалізації.
ДСТУ 3396.2-97 Захист інформації. Технічний захист інформації. Терміни та визначення [3]	Ідентифіковано види інформації, які підлягають технічному захисту (інформація; інформація з обмеженим доступом; таємна інформація; конфіденційна інформація). Конкретизовано види загроз для інформації (витік інформації; порушення цілісності інформації; блокування інформації; комп'ютерний вірус та ін.). Деталізовані технічні канали витоку інформації та особливості організації технічного захисту інформації.

У табл. 1 подано перелік та характеристику основних положень нормативно-правових документів, що визначають загальні засади захисту інформації.

Зазначений перелік нормативно-правових документів визначає загальні засади, вимоги щодо захисту інформації. У практичному аспекті кожен суб'єкт господарювання під час використання безпаперової бухгалтерії повинен розробити внутрішні нормативи щодо обробки, архівації та захисту облікової інформації.

Висновок. Таким чином, нормативно-правове регулювання є інструментом державної політики щодо визначення ключових аспектів організації безпаперової бухгалтерії та порядку захисту інформації. За результатами проведеного дослідження можемо дійти висновку, що нормативно-правове регулювання відіграє фундаментальну роль у процесі організації безпаперової бухгалтерії на підприємстві. Чинні нормативно-правові акти врегульовують низку ключових аспектів безпаперової бухгалтерії. Поряд із цим у практичному аспекті є значна кількість проблем, які потребують нормативного регулювання та узгодження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Захист інформації. Технічний захист інформації. Основні положення (ДСТУ 3396 0-96) [Чинний від 1997. 01-01]. Вид. офіц. Київ: Державна служба спеціального зв'язку та захисту інформації України. URL: http://www.dsszzi.gov.ua/dsszzi/control/uk/publish/article?art_id=38883&cat_id=38836.
2. Захист інформації. Технічний захист інформації. Порядок проведення робіт (ДСТУ 3396 1-96) [Чинний від 1997. 07-01]. Вид. офіц. Київ: Державна служба спеціального зв'язку та захисту інформації України. URL: http://www.dsszzi.gov.ua/dsszzi/control/uk/publish/article?art_id=38911&cat_id=38836.
3. Захист інформації. Технічний захист інформації. Терміни та визначення (ДСТУ 3396.2-97) [Чинний від 1998. 01-01]. Вид. офіц. Київ: Державна служба спеціального зв'язку та захисту інформації України. URL: http://www.dsszzi.gov.ua/dsszzi/control/uk/publish/article?art_id=38934&cat_id=38836.
4. Концепція створення та функціонування автоматизованої системи «Єдине вікно подання електронної звітності»: розпорядження Кабінету Міністрів України від 07.08.2013 р. № 587-р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/587-2013-%D1%80/paran8#n8>.
5. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку: наказ Міністерства фінансів України від 24.05.1995 № 88. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95>.
6. Положення про технічний захист інформації в Україні: Указ Президента України від 27.09.1999 № 1229/99. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1229/99>.
7. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
8. Про електронні документи та електронний документообіг: Закон України від 22.05.2003 № 851-IV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/851-15>.
9. Про електронну комерцію: Закон України від 03.09.2015 № 675-VIII. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/675-19>.
10. Про електронний цифровий підпис: Закон України від 22.05.2003 № 852-IV. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/852-15>.
11. Про інформацію: Закон України від 02.10.1992 № 2657-XII. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>.
12. Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах: Закон України від 05.07.1994 № 80/94-BP. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/80/94-%D0%B2%D1%80>.
13. Про захист персональних даних: Закон України від 01.06.2010 № 2297-VI. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2297-17>.
14. Стратегія розвитку інформаційного суспільства в Україні [Електронний ресурс] : Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15 травня 2013 р. № 386-р. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/386-2013-%D1%80>.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ВІДОБРАЖЕННЯ ЗАПАСІВ У МСФЗ-ЗВІТНОСТІ

SOME ASPECTS OF REPORTING OF INVENTORY IN IFRS-REPORTING

УДК 657.371:006.4]:658.787

Розіт Т.В.

к.е.н., доцент кафедри статистики,
обліку та аудиту
Харківський національний університет
імені В.Н. Каразіна

Слюніна Т.Л.

к.е.н., доцент кафедри статистики,
обліку та аудиту
Харківський національний університет
імені В.Н. Каразіна

У статті розглянута проблема відображення запасів за МСФЗ. Розкрито сутність виробничих запасів, проведено аналіз макроекономічних показників оборотних активів. Виявлено відмінності між національними стандартами бухгалтерського обліку та міжнародними стандартами фінансової звітності. Також розглянуто питання застосування в бухгалтерській практиці професійного суження. На основі аналізу інформації сформульовано висновок про проблеми, пов'язані зі впровадженням міжнародних стандартів у практику українських бухгалтерів.

Ключові слова: запаси, інвентаризація, професійне суження, міжнародні стандарти фінансової звітності.

В статье рассмотрена проблема отображения запасов по МСФО. Раскрыта сущность производственных запасов, проведен анализ макроэкономических показателей оборотных активов. Выявлены различия между национальными стандартами бухгалтерского учета и международными стандартами финансовой отчетности.

Также рассмотрен вопрос применения в бухгалтерской практике профессионального сужения. На основе анализа информации сделан вывод о проблемах, связанных с внедрением международных стандартов в практику украинских бухгалтеров.

Ключевые слова: запасы, инвентаризация, профессиональное сужение, международные стандарты финансовой отчетности.

This article were considered the problem of reporting of inventory according to the IFRS. The essence of production inventories was revealed, the analysis of macroeconomic indicators of current assets were carried out. Differences between national accounting standards and international financial reporting standards have been identified. Also was considered the issue of application of professional judgment in accounting practice. After analyzing the information, was drawn a conclusion about the problems connected with the introduction of international standards in the practice of Ukrainian accountants.

Key words: supplies, stocktaking, professional judgement, international standards of the financial reporting.

Постановка проблеми. Сьогодні вектор економічного розвитку України спрямований на переорієнтування національного законодавчого поля на європейські норми (зокрема, у бухгалтерському обліку – до міжнародних стандартів фінансової звітності).

Першим кроком у трансформації звітності з формату, відповідного до П(с)БО, до МСФЗ-формату є інвентаризація.

Інвентаризація є таким обліковим інструментом, завдяки якому інформація у фінансовій звітності подається правдиво, незалежно від того, за якими стандартами остання складена. Інвентаризація сприяє об'єктивному та реальному відображенню бухгалтерської інформації за рахунок порівняння даних обліку на підприємстві та фактичних даних. Тому дуже актуальним є завдання щодо вивчення деяких аспектів відображення запасів у МСФЗ-звітності, а також розроблення рекомендацій щодо проведення інвентаризації за міжнародними стандартами. Шляхом порівняння визначення запасів згідно з П(с)БО та МСФЗ необхідно виявити спільні та відмінні риси, визначити «поле» для подальших робіт.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Запаси, їх відображення у МСФЗ-звітності розглядалися в роботах Г.Ю. Кобилянської, О.В. Харламової. Інвентаризація є об'єктом широкого кола досліджень, результати яких відображено у роботах В.М. Пархоменка, Т.О. Олійник.

В.М. Пархоменко у своїй роботі висвітлював інвентаризацію, її роль і місце у формуванні достовірних показників фінансової звітності. Т.О. Олій-

ник у своїх працях висвітлював інвентаризацію запасів як облікового інструмента.

Теоретичні та методологічні положення формування звітності за міжнародними стандартами вивчалися і зарубіжними авторами, такими як В.М. Ігумнов, А.І. Милюков, А.С. Соколова.

У цих роботах детально вивчено теорію і практику фінансової звітності, проте майже не вивчалися положення про трансформацію фінансової звітності до МСФЗ.

У роботі О.В. Харламової, присвяченій трансформації фінансової звітності, були пропозиції щодо вирішення стратегічних завдань для переходу до бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами.

Постановка завдання. Метою статті є висвітлення аспектів відображення запасів у МСФЗ-звітності, вивчивши сутність запасів, провівши макроекономічний аналіз об'єкта дослідження, а також порівнявши процес складання звітності за П(с)БО та МСФЗ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Промислові запаси є елементами виробництва, що використовуються як об'єкти праці, призначені для переробки або використання у виробничому процесі під час створення нової споживчої вартості або для економічних потреб. Відповідно до встановленої процедури виробничі запаси включаються до коштів в обігу. Вони повністю споживаються в межах одного виробничого циклу та повністю передають свою вартість до вартості продукції (робіт, послуг).

Виробнича діяльність підприємства зумовлена насамперед використанням значної кількості

виробничих запасів, тому необхідно чітко розмежувати запаси, необхідні для основних видів діяльності підприємства та для обслуговування виробничого процесу.

Важливим чинником успішної реалізації виробничої програми є повне та своєчасне надання компанії необхідних матеріалів. Стан та ефективність використання промислових запасів є однією з основних умов діяльності будь-якого підприємства. І розвиток ринкових відносин визначає нові умови для організації їх бухгалтерського обліку.

Методичні основи формування інформації про запаси у бухгалтерському обліку визначають П(С)БО 9 «Запаси», затверджені наказом МФУ від 20.10.1999 р. № 246, згідно з яким запаси є активами, які:

а) зберігаються для продажу в умовах звичайної господарської діяльності;

б) знаходяться у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва;

в) призначені для споживання під час виготовлення продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством.

Запаси визнаються як активи, якщо:

– ризики та вигоди, пов'язані із правом власності або правом повного господарського управління придбаними (отриманими) запасами, були передані підприємству;

– підприємство здійснює управління та контроль запасів;

– є ймовірність того, що підприємство отримає майбутні економічні вигоди, пов'язані з їх використанням;

– вартість запасів може бути достовірно визначена.

У перші роки практичної реалізації програми облікової реформи в Україні було виявлено низку методологічних помилок під час обліку запасів. Це стосувалося невідповідності між П(С)БО 9 та нормативними галузевими актами, які ще не були скасовані та мали суттєві суперечності зі стандартами бухгалтерського обліку.

Натепер трансформація бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні характеризується значними змінами щодо методологічної підтримки. Це питання привертає значну увагу фахівців. Більшість авторів висловили свою думку щодо адаптації П(С)БО до сучасних умов, що привело до розроблення рекомендацій щодо їх практичної реалізації.

Дослідження джерел літератури дають змогу дійти висновку, що думки вчених розрізняються щодо структури запасів. Деякі подають їх як матеріальні ресурси, інші – як об'єкти праці. Таким чином, низка вітчизняних економістів вважають, що робоча сила не повинна бути задіяна у виробничому процесі. На думку інших авторів, вони залучені до процесу створення матеріальних

благ, а деякі стосуються об'єктів праці та засобів праці [4].

Фінансовий стан підприємства багато в чому залежить від оптимальності структури активів підприємства (співвідношення необоротних та оборотних активів). Оборотні активи характеризують вкладення в об'єкти. Оборотні активи мають велику частку в загальному обсязі балансу. Це наймобільніша частина капіталу, від стану і раціонального використання якого багато в чому залежать результати господарської діяльності і фінансовий стан підприємства.

За характером участі в операційному процесі розрізняють оборотні активи у сфері виробництва (запаси) і сфері обігу (дебіторська заборгованість, грошові кошти).

У процесі аналізу необхідно детальніше вивчити динаміку оборотних активів на підприємствах України за 2011–2016 роки, до складу яких входять виробничі запаси (див. рис. 1).

Найбільший темп приросту за 2011–2016 роки спостерігається в такій галузі, як дебіторська заборгованість (163%), найменший – у поточних фінансових інвестиціях (–10,56%); темп приросту виробничих запасів за цей період становив 66,5%.

У табл. 1 наведені дані щодо питомої ваги запасів у загальній кількості оборотних активів за 2011–2016 рр. Як ми бачимо, у відсотковому співвідношенні питома вага за період зменшилася на 6,18%, але в грошовому еквіваленті спостерігається приріст виробничих запасів на 417,89 млрд. грн. Це може бути наслідком неефективного розпорядження запасами або прагнення зберегти від знецінення кошти в умовах інфляції.

У таблиці 2 подана структура запасів за видами економічної класифікації в 2015–2016 рр.

Суттєві зміни відбулися в таких галузях, як сільське, лісове та рибне господарство (ріст майже на 10%), промисловість, оптова та роздрібна торгівля.

Як ми бачимо зі структури, запаси розподілені по галузях нерівномірно, оскільки обсяги вкладення капіталу залежать від галузевих і технологічних особливостей підприємств. Так, для підприємств із матеріаломістким виробництвом потрібне значне вкладення капіталу у виробничі запаси, для підприємств із тривалим циклом виробництва – у незавершене виробництво тощо. Так, на крупнооптових, дрібнооптових базах запаси необхідні для забезпечення безперебійного процесу виробництва або постачання, тому ми бачимо досить високі показники в таких галузях, як оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів. Аналогічна ситуація складається й у сільському, лісовому та рибному господарстві.

У галузях, що переважно надають послуги, таких як інформація та телекомунікації, фінан-

сова та страхова діяльність, транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність, частка запасів в загальному обсязі оборотних активів доволі низька (на рівні 1–4%).

В аналітичних матеріалах Міністерства фінансів України до міжнародних стандартів фінансової звітності вказується, що стандарти міжнародної фінансової звітності на тепер є ефективним інстру-

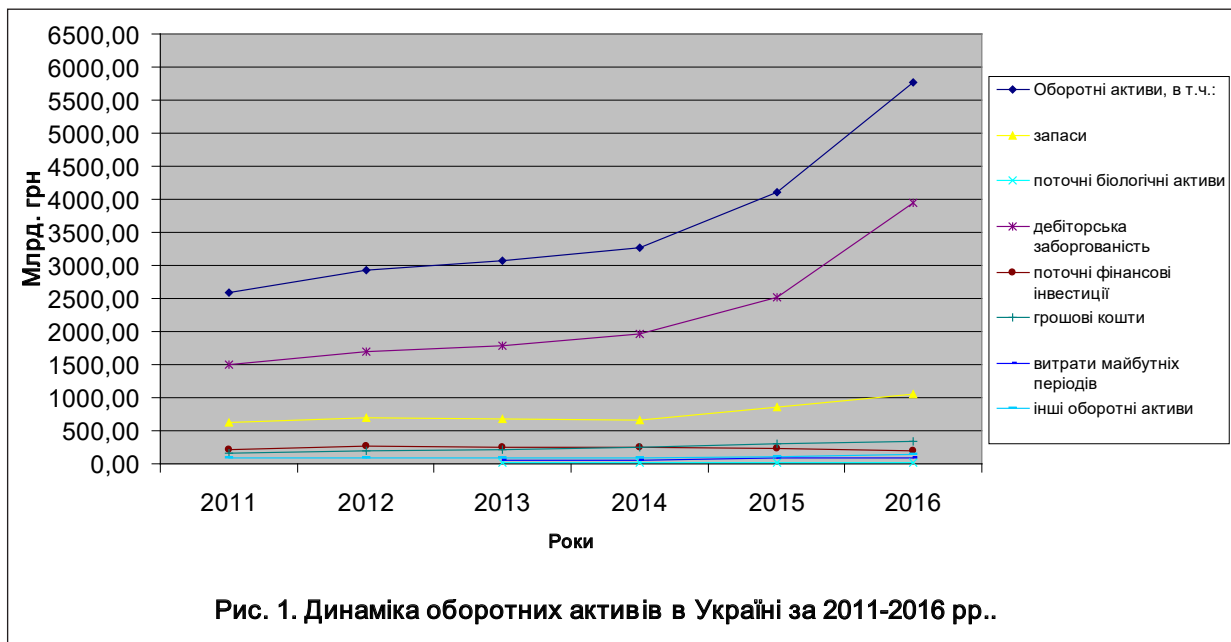


Рис. 1. Динаміка оборотних активів в Україні за 2011-2016 рр..

Рис. 1. Динаміка оборотних активів в Україні за 2011-2016 рр.

Таблиця 1

Питома вага запасів в загальному обсязі оборотних активів за 2011–2016 рр. [7]

	Роки					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Оборотні активи, млрд. грн, у т. ч.:	2584,16	2921,14	3069,04	3271,95	4108,60	5772,82
запаси, млрд. грн	628,28	688,60	683,59	654,06	850,84	1046,47
питома вага, %	24,31	23,57	22,27	19,99	20,71	18,13

Таблиця 2

Структура запасів за деякими видами економічної діяльності у 2015 та 2016 рр. [7]

Назва	Запаси в 2015 році, млн. грн	Структура запасів у 2015 році, %	Запаси в 2016 році, млн. грн	Структура запасів в 2016 році, %
Усього	850835,4	100	5772816,5	100
сільське, лісове та рибне господарство	114924,9	13,51	1318667,2	22,84
промисловість	289901,2	34,07	1516831,9	26,28
будівництво	49170,1	5,78	212002,4	3,67
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	278657,2	32,75	1546403,3	26,79
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	28884,7	3,39	279795,1	4,85
інформація та телекомунікації	3327,3	0,39	74460,3	1,29
фінансова та страхова діяльність	2809,2	0,33	197509,4	3,42
інші	83160,8	9,77	627146,9	10,86

ментом збільшення прозорості інформації, яка розкриває діяльність суб'єктів господарювання. Суб'єкти, що звітують за МСФЗ, значно збільшують можливість залучення додаткових джерел капіталу та ділових партнерів, які допоможуть забезпечити економічне зростання та процвітання. Завдяки принципам, які закладені у порядку звітування відповідно до МСФЗ, відображення інформації є більш адекватним. Така інформація здатна відобразити справжній майновий стан організації. У цьому відношенні МСФЗ є важливими не тільки для іноземних, а й для національних інвесторів

Відповідно до МСФЗ, запаси – це активи, які:

а) зберігаються з метою подальшого продажу в процесі звичайної діяльності;

б) знаходяться в процесі виробництва з метою подальшого продажу виготовленого продукту.

Згідно з П(С)БО 9, запаси – активи, які продаються в умовах звичайної діяльності; знаходяться в процесі виробництва з метою продажу продукції.

Визначення терміна можна вважати ідентичним. Для цілей бухгалтерського обліку відповідно до національних стандартів запаси включають:

- сировину, основні та допоміжні матеріали, складові частини та інші матеріальні цінності, призначені для виробництва продукції, робіт, надання послуг, обслуговування виробництва та адміністративних потреб;

- незавершене виробництво у вигляді незакінченої обробки та складання деталей, зборів, виробів та незакінчених технологічних процесів.

- незавершене виробництво на підприємствах, що виконують роботу та надають послуги; складається з витрат на виконання робіт (послуг), для яких підприємство ще не визнало дохід;

- готову продукцію, що виготовляється на підприємстві, призначену для продажу, яка відповідає технічним та якісним характеристикам, обумовленим договором;

- готову продукцію у вигляді матеріальних цінностей, які придбані (отримані) та утримуються підприємством з метою подальшого продажу;

- малоцінні та швидкозношувані предмети, що використовуються протягом періоду не більше одного року або нормального робочого циклу, якщо він перевищує один рік;

- поточні біологічні активи а також сільськогосподарські продукти та лісові продукти після першого визнання.

Відповідно до міжнародних стандартів, запаси включають товари, які були придбані та утримувалися для перепродажу. Наприклад, товари, придбані роздрібним торговцем та утримувалися для перепродажу, або земля та інша нерухомість для перепродажу. До запасів також включають готову продукцію або незавершене виробництво суб'єкта господарювання; основні та допоміжні матеріали, призначені для використання у виробничому про-

цесі. Специфікою національних стандартів є виділення такої категорії запасів, як малоцінні швидкозношувані предмети.

Відповідно до П(С)БО 9, запаси відображаються у бухгалтерському обліку та звітності за найнижчою з двох оцінок: первісна вартість чи чиста вартість реалізації. Аналогічним чином у МСФЗ пропонуються два варіанти. Особливістю є те, що під час розрахунку чистої вартості реалізації запасів у МСФЗ існує два варіанти: списання суми коригування витрат або створення резерву, а національний стандарт дозволяє лише списання частини вартості запасів на витрати. У межах МСФЗ можуть бути використані дві системи інвентаризації: періодичні та постійні. У разі періодичної системи бухгалтерського обліку отримання та вибуття запасів протягом одного звітного періоду на рахунках запасів не відображається, але відображається на рахунку «Закупівлі». Наприкінці звітного періоду залишки рахунків запасів на початок періоду та сальдо рахунку закупівель списуються на рахунок «Фінансові результати». Також на кінець звітного періоду здійснюється інвентаризація запасів. З постійною системою бухгалтерського обліку придбання запасів відображається у відповідних рахунках. Після реалізації здійснюється списання їх вартості. На відміну від МСФЗ, в національних стандартах використовується лише постійний облік. Згідно з П(С)БО, у примітках до фінансової звітності надається інформація про:

- методи оцінки вартості запасів;

- балансову вартість запасів у контексті окремих класифікаційних груп;

- балансову вартість запасів, відображених у чистій вартості реалізації;

- балансову вартість запасів, переданих на переробку, за комісією, у заставі;

- суму збільшення чистої вартості реалізації, за якою була проведена оцінка вартості запасів[2].

Згідно з МСФЗ, фінансові звіти повинні розкривати:

- облікову політику, прийняту для оцінки вартості запасів, включаючи формулу собівартості;

- загальну балансову вартість запасів та балансову вартість відповідно до прийнятих класифікацій;

- балансову вартість запасів, що обліковуються за чистою вартістю реалізації;

- балансову вартість запасів, що обліковуються за справедливою вартістю, за вирахуванням витрат на продаж;

- суму будь-якого часткового списання, визнану як витрата періоду;

- балансову вартість запасів, переданих як забезпечення для забезпечення зобов'язань [1].

Інформація про запаси у фінансовій звітності відповідно до МСФЗ та П(С)БО однакова, голо-

вним чином тому, що національні положення побудовані на основі міжнародних стандартів. Але все ж деякі розбіжності є, тому необхідно удосконалювати національні стандарти бухгалтерської звітності, наближаючись до МСФЗ.

Задля трансформації фінансової звітності, що була складено відповідно до П(с)БО, у звітність за МСФЗ необхідно провести на підприємстві інвентаризацію. У Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», а саме в статті 10, вказано: щоб забезпечити достовірне відображення даних обліку та фінансової звітності, на фірмах мають проводитися інвентаризації активів та зобов'язань. Таким чином перевіряють і документально підтверджують наявність останніх та оцінюється їх стан. Керівник або власник підприємства приймає рішення, коли саме проводитиметься інвентаризація на фірмі та визначає об'єкт, крім випадків, коли вона передбачена законодавством як обов'язкова до проведення. Підприємства, що складають звітність за Положеннями (стандартами), а також Міжнародними стандартами, мають проводити діяльність відповідно до Положення про інвентаризацію активів і зобов'язань, яке набуло чинності 01.01.2015 року. Строки та періодичність, з якою проводитиметься інвентаризація, визначаються підприємством самостійно, прописавши це в обліковій політиці, або видавши наказ керівника на початок року [6, с. 298].

Під час проведення інвентаризації за МСФЗ перевіряється не тільки фактична наявність активів та зобов'язань, після чого вона зіставляється з даними бухгалтерського обліку та зрівнюються виниклі різниці, а й проводиться аналіз критеріїв визнання елементів фінансової звітності, формується ставлення до них, а також відповідно до вимог МСФЗ оцінюється їх вартість.

Тобто під час проведення трансформації необхідно здійснити традиційне перерахування фактичної кількості, наприклад, запасів. Необхідною умовою для відображення у фінансовій звітності є наявність активу чи зобов'язання, але цього недостатньо. В інвентаризації за міжнародними стандартами важливою є якісна оцінка щодо відповідності всім вимогам МСФЗ у питаннях подання та розкриття інформації, а також її визнання й оцінки. Наприклад, під час проведення інвентаризації ми перевіряємо наявність запасів, порівнюємо результати з даними бухгалтерського обліку на підприємстві, якщо виникає різниця – зрівнюємо їх. Але під час проведення інвентаризації згідно з МСФЗ, як і за П(с)БО, крім цих процедур, потрібно встановити, чи відповідні вони критеріям визнання, що регламентовані МСБО 2 «Запаси», виявити, чи наявні ознаки знецінення та сформувати резерв для цього знецінення, оцінити ймовірність їх використання, створивши резерв невикористаних запасів. Інвентаризації такого роду потрібно

проводити для всіх активів, зобов'язань, елементів капіталу.

Під час підготовки трансформації інвентаризація повинна бути суцільною, раціональною. Під останнім розуміють те, що має дотримуватися баланс між витратами та вигодами. Мається на увазі, щоб витрати на підготовку першої звітності відповідно до МСФЗ не перевищували вигод від цієї підготовки.

Також під час проведення МСФЗ-інвентаризації, окрім традиційних завдань, потрібно звернути увагу на такі процеси, як виявлення активів, що частково втратили первісну якість та основні властивості, застарілих активів, а також тих, що не використовуються в діяльності підприємства чи не відповідають критеріям визнання.

Документально інвентаризація оформлюється описами або актами, і щоб вона відповідала вимогам МСФЗ, необхідно стандартний опис доповнити критеріями визнання.

О.В. Харламовою був розроблений приклад інвентаризаційного опису за запасами. Деякі графи цієї форми заповнюються згідно з даними бухгалтерського обліку, а деякі, такі як критерії визнання та дані для формування фінансової звітності, – особами, що мають повноваження на винесення професійних суджень.

У роботі О.В. Харламової сказано, що «результати МСФЗ-інвентаризації в наступному (перехідному) періоді будуть покладені в основу трансформації вхідних залишків на дату переходу» [6, с. 229]. Тож, згідно з МСФЗ, розрахункові оцінки мають відображати ті умови, які були під час трансформації звітності. Проведення інвентаризації МСФЗ за попередній період може знизити якість інформації для складання Звіту про фінансовий стан згідно з МСФЗ. А МСФЗ-інвентаризація після переходу повинна враховувати всі вимоги до неї, але якщо суцільність недоречна з погляд професійних суджень, то можна її не враховувати.

Після трансформації проводити інвентаризації рекомендується встановлюючи пороги суттєвості. Таким чином, інвентаризації будуть здійснюватися тільки щодо суттєвих об'єктів обліку. Несуттєві об'єкти за своєю балансовою вартістю будуть інвентаризуватися періодично, графік проведення підприємство визначить самостійно. Як результат – витрати на проведення інвентаризації буде виправдано, а терміни проведення останньої будуть такими, щоб підготувати фінансову звітність за МСФЗ вчасно.

Висновки з проведеного дослідження. Незважаючи на те, що велике коло питань теоретичного і практичного характеру, пов'язаних із відображенням в обліку та звітності виробничих запасів, має досить чітке вирішення, у зв'язку із розвитком економіки взагалі і бажанням української бізнес-спільноти долучитися і стати повно-

правним членом європейського економічного простору, вітчизняним бухгалтерам (обліковцям) є сенс примикати до загальносвітового тренду бухгалтерської глобалізації.

І, на наш погляд, справа насамперед у тому, що дуже важко, маючи за плечима власний досвід, а також і досвід поколінь, пов'язаний з тим, що на теренах нашої країни облік завжди мав юридичну спрямованість, переорієнтуватися для того, щоб виносити нейтральне, достовірне, обґрунтоване професійне судження, втілюючи водночас креативність обліку і його фундаментальні, наріжні камені.

Загальновідомо, що МСФЗ віддають пріоритет користувачам з обмеженою доступністю інформації, і саме для них бухгалтер на основі свого професійного судження й оцінок складає чесну і прозору фінансову звітність. З огляду на певний тиск податкових норм, зробити це не так легко і з професійного погляду, і з психологічного.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси». URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_021
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси». URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>
3. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14>
4. Олійник Т.О. Інвентаризація запасів / Олійник Т.О. // Бухгалтерія. 2010. № 3.
5. Пархоменко В. Фінансова звітність за міжнародними стандартами / В. Пархоменко // Вісник податкової служби України. 2012. № 11.
6. Харламова О.В. Особливості інвентаризації для цілей складання мсфз-звітності/Харламова О.В.// Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2013.
7. Державна служба статистики України // Офіційний сайт державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

ПРОЦЕС ВИРОБНИЧОГО ВІДТВОРЕННЯ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

PRODUCTION REPRODUCTION PROCESS AS A ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OBJECT

У статті розглянуто науково-методичні підходи до процесу виробничого відтворення як об'єкту обліково-аналітичного забезпечення, який супроводжується постійним оновленням всіх факторів виробництва: засобів праці, робочої сили та природних ресурсів. Визначені найважливіші складові загального процесу відтворення, в якому необоротним активам відведене одне з головних місць, а амортизаційні відрахування розглядаються як реальне фінансове джерело інвестицій.

Ключові слова: відтворення, виробниче відтворення, обліково-аналітичне забезпечення, основні засоби, амортизація, амортизаційна політика, джерела інвестицій.

В статье рассмотрены научно-методические подходы к процессу производственного воспроизводства как объекта учетно-аналитического обеспечения, который сопровождается постоянным обновлением всех факторов производства: средств труда, рабочей силы и природных ресурсов. Определены важнейшие составляющие общего процесса воспроиз-

водства, в котором необоротные активы занимают одно из главных мест, а амортизационные отчисления рассматриваются как реальный финансовый источник инвестиций.

Ключевые слова: воспроизводство, производственное воспроизводство, учетно-аналитическое обеспечение, основные средства, амортизация, амортизационная политика, источники инвестиций.

The article deals with the scientific and methodical approaches to the process of production reproduction as an object of accounting and analytical support, which is accompanied by constant updating of all factors of production: means of labor, labor and natural resources. The most important components of the overall process of reproduction, in which non-core assets are one of the main places, are determined, and depreciation deductions are considered as a real financial source of investments.

Key words: reproduction, production reproduction, accounting and analytical support, fixed assets, depreciation, amortization policy, sources of investments.

УДК 657.3:631.11

Скрипник С.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Херсонський державний аграрний
університет

Постановка проблеми. Необхідність відтворення впливає з процесу виробництва матеріальних благ – економічної основи життя людського суспільства. В сучасних умовах ведення аграрного бізнесу ефективність управління процесами виробничого відтворення значною мірою залежить від якості інформаційного забезпечення суб'єктів господарської діяльності щодо майна, фінансового стану, результатів роботи, фактичного обсягу витрат на виробництво продукції, обсягів реалізації тощо. Результати процесу відтворення знаходяться не тільки у прямій залежності від прийнятих управлінських рішень і їх ефективності, а й методичних підходів до відображення в обліку умов і результатів виробничого відтворення. Обліково-аналітична інформація має розкривати кількісні і якісні складники виробничих відносин у відтворювальному процесі підприємств аграрної сфери з урахуванням мінливості середовища, в якому вони функціонують. Тому питання організації і розвитку обліково-аналітичного забезпечення в системі управління виробничим відтворенням мають важливе теоретичне й практичне значення та свідчать про актуальність обраного напрямку дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У наукових працях таких вчених як І.І. Лукінов [1], С.І. Мельник [2], С.В. Мочерний [3], О.В. Олійник [4], П.Б. Струве [5], В.М. Трегубчук [6] та інших процес відтворення розглядається з точки зору економічної теорії, мікро- та макроекономічних дослі-

джень як безперервний повторюваний процес виробництва в межах окремого підприємства, господарства (рівень мікроекономіки) чи відображає взаємозв'язки між галузями національної економіки (рівень макроекономіки). Водночас обліково-фінансовий аспект й проблематику процесу відтворення та джерел його фінансування в цілому і, зокрема, відтворення основних засобів, людського капіталу, виробничого і ресурсного потенціалу, вдосконалення амортизаційної політики сільськогосподарських підприємств розглядали Р.Ф. Бруханський [7], А.Ф. Гуменюк [8], М.Я. Дем'яненко, С. М. Євтушенко [9], Н.В. Железняк [7], Г.Г. Кірейцев [10], І.П. Хомин [7, 11] та інші. Результати їх досліджень є не лише предметом активного обговорення, а й мають велике значення для розвитку теорії і практики бухгалтерського обліку. Проте існує потреба у створенні такої обліково-інформаційної системи, яка б забезпечувала цілісність процесу виробничого відтворення у діяльності аграрних підприємств.

Постановка завдання. Метою статті є розробка пропозицій з подальшого розвитку обліково-аналітичного забезпечення для створення інформаційного забезпечення процесу виробничого відтворення в аграрній сфері господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. На рівні окремого суб'єкта господарювання процес відтворення відбувається як кругообіг капіталу або виробничих засобів. Відтворення розрізняють просте, розширене і звужене. Елементами про-

цесу відтворення є відтворення сукупного суспільного продукту, робочої сили, природних ресурсів, виробничих відносин. При цьому запорукою стабільності відтворювального процесу є фінансові потоки.

Будь-яке відтворення включає постійне відтворення всіх факторів виробництва, тобто засобів і предметів праці у певних пропорціях, робочої сили, природних ресурсів, а також середовища існування людини. Водночас відтворюється й соціально-економічна форма виробництва – відповідні виробничі відносини. У процесі економічного кругообігу будь-який продукт поступово витрачається, споживається, зношується і потребує заміни. Тобто виникає необхідність в його періодичному оновленні. Це є першопричиною відтворення, яке становить період від створення продукту до його повного споживання, за яким настає оновлення, новий цикл виробництва і споживання.

Процес відтворення не може відбуватися без постійного оновлення всіх факторів виробництва: засобів праці, робочої сили та природних ресурсів.

Відтворення необоротних активів, які забезпечують процес виробництва, є однією з найважливіших складових загального процесу відтворення. Важливе місце для забезпечення цього процесу належить амортизації та амортизаційній політиці підприємства, фінансовий механізм управління якими має бути чітко відпрацьованим і з боку власника, і з боку державних органів управління (рис. 1).

Вартість основних засобів, які беруть участь у процесі виробництва, переноситься та трансформується у різні форми на різних стадіях кругообігу основного капіталу: виробництва, обміну та відтворення основних засобів.

В процесі виробництва в ході використання основних засобів частина їх вартості шляхом нарахування амортизації переноситься на собівартість готової продукції (товарів, робіт та послуг) та формує відображуваний прийомами обліку амортизаційний фонд як потенційне дже-

рело інвестицій. Тому на цій стадії відбувається трансформація вартості необоротних активів в оборотні. Тобто сума амортизації основних засобів стає складовою собівартості готової продукції як реальних оборотних активів підприємства. Але хоча ця сума є основою амортизаційного фонду як джерела інвестицій, вона ще не набула форми обігових активів – реального фінансового джерела інвестицій [10].

Амортизаційні відрахування, як частина вартості основних засобів, в процесі обміну через ціну продукції компенсуються виручкою, яка надходить на підприємство після реалізації продукції. На стадії обміну оборотні активи трансформуються у обігові. Саме в цей момент підприємство отримує грошові кошти, які є джерелом інвестицій, тобто утворюється амортизаційний фонд. Ці кошти і беруть участь в процесі відтворення основних засобів. На стадії відтворення вони використовуються як джерело інвестицій, коли створюються чи купуються основні засоби: обігові кошти трансформуються у необоротні активи, тобто закінчується кругообіг основного капіталу. Цей процес відображає специфіку нарахування амортизації: вона нараховується протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єктів основних засобів, самостійно встановленого суб'єктом господарювання, але не менше мінімально допустимого строку корисного використання таких об'єктів, а потреба у використанні накопичених амортизаційних коштів виникає після фактичного їх вибуття. Тому до часу заміни основних засобів, які вибули з експлуатації, кошти амортизаційного фонду є тимчасово вільними і можуть використовуватися як додаткове джерело розширеного відтворення.

Хоча чинні нормативно-правові акти й визначають методику та організацію бухгалтерського обліку необоротних активів в цілому і у частині нарахування та відображення амортизації необоротних активів, однак, шляхи реалізації їх на практиці залишаються досить абстрактними. Так, визначення терміну корисного використання (експлуатації) і переліку факторів, що зазначені П(С)БО 7 «Основні засоби» [12] і впливають на його тривалість, недостатньо для розробки механізму точного встановлення очікуваного терміну корисного використання основних засобів. Нархування амортизації може здійснюватися з урахуванням мінімально допустимих строків корисного використання основних засобів,

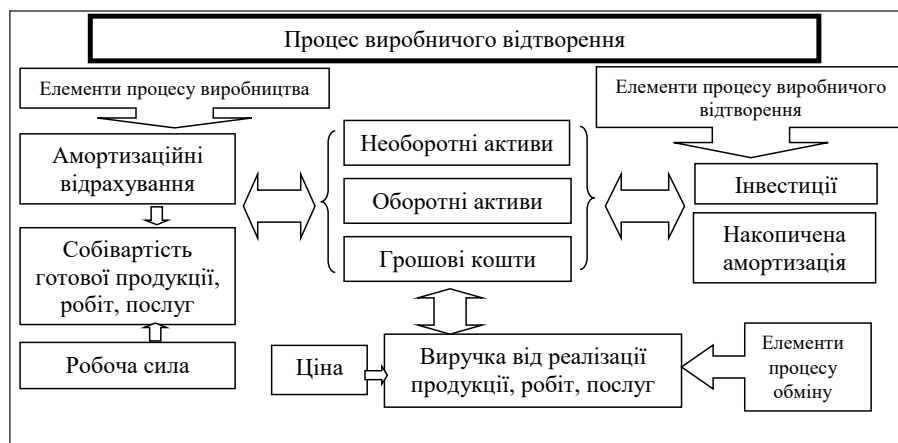


Рис. 1. Місце амортизації у процесі виробничого відтворення

Джерело: згруповано автором за даними [4], [6], [7]

що встановлені Податковим кодексом України [13] (за винятком виробничого методу). Тому підприємства практично не визначають ліквідаційну вартість основних засобів, а вибір методу амортизації зводиться до найбільш простого і звичного в застосуванні.

Водночас одним з найважливіших елементів облікової політики, що спрямована на формування інформації про основні засоби, є методи амортизації, що застосовуються на підприємстві. Визначення оптимального способу амортизації для конкретного об'єкта основних засобів – процес досить трудомісткий, оскільки тривалість експлуатації основних засобів значно ускладнює встановлення ступеня впливу на їх знос різних факторів протягом усього періоду експлуатації. Однак, незважаючи на цю обставину, прагненням підприємства є встановлення такого методу амортизації, який найбільшою мірою дозволить досягти мети облікової політики.

Обираючи метод амортизації підприємство враховує ряд факторів – термін корисного вико-

ристання, очікуваний розмір виробленої продукції (робіт, послуг), розмір ліквідаційної вартості, темпи інфляції і науково-технічного прогресу. Тому, на нашу думку, для зниження впливу зазначених факторів при виборі методу амортизації необхідно скористатися одним з евристичних способів економічного аналізу – способом експертних оцінок, що засновано на раціональній аргументації рішень і інтуїції експертів. Сутність даного способу полягає в організації дискусії, у результаті якої відбувається узагальнення думок експертів. Експерти повинні володіти знаннями, достатніми для оцінки факторів, що впливають на вибір методу амортизації, тобто такі фахівці мають бути компетентними в питаннях як технічного, так і економічного використання основних засобів. Отже, згрупуємо основні фактори, що впливають на обрання способу амортизації об'єкта необоротних активів, на рис. 2.

Приймаючи рішення необхідно виявити і проаналізувати фактори, що впливають на знос об'єкта, встановити ступінь їх впливу на втрату



Рис. 2. Фактори, що впливають на обрання способу амортизації об'єкта необоротних активів

Джерело: згруповано автором за даними [8], [9], [10]

об'єктами необоротних активів своїх техніко-економічних властивостей за увесь термін їх експлуатації. Підтвердженням правильності вибору способу амортизації є процес періодичного зіставлення залишкової і ринкової вартості об'єктів необоротних активів. Виявлені при цьому відхилення не означають, що обраний спосіб не підходить до даного об'єкту. В процесі аналізу різних способів нарахування амортизації цього ж об'єкта можуть бути виявлені ще більші відхилення залишкової вартості від ринкової. Отже, найбільш оптимальним буде вважатися такий спосіб амортизації, при використанні якого залишкова вартість об'єкта на певну дату буде в меншому ступені відрізнятися від ринкової.

І хоча одним з елементів облікової політики стосовно необоротних активів є вибір підприємством методів амортизації, встановлення терміну корисного використання і ліквідаційної вартості об'єктів, більшість сільськогосподарських підприємств при виборі методу, за яким буде нараховуватися амортизація, перевагу все ж надають прямолінійному методу нарахування амортизації, що пояснюється простотою його застосування.

Використання прямолінійного методу нарахування амортизації дозволяє нівелювати нерівномірність застосування необоротних активів у процесі виробництва сільськогосподарської продукції, що пов'язано з фактором сезонності виробництва продукції рослинництва. Однак поряд із цим застосування цього методу не дозволяє відображати їх реальної зношеності та часу активного перебування у виробничій діяльності.

В окремих сільськогосподарських підприємствах використовуються прискорені методи нарахування амортизації. При цьому під прискореною амортизацією розуміють будь-який метод розрахунку амортизаційних відрахувань, коли їх сума прогресивно зменшується у кожному наступному періоді. При такому підході прискорена амортизація ототожнюється лише з частиною використовуваних методів: кумулятивний метод, зменшення залишку, прискореного зменшення залишку тощо.

При виборі оптимального методу нарахування амортизації необхідно враховувати економічно доцільний термін використання необоротних активів, який і забезпечує максимальне накопичення коштів для їх відтворення за рахунок амортизаційних відрахувань з урахуванням проведених ремонтних робіт [14]. Причому науковці зарубіжних країн акцентують увагу на сутності амортизації як розподілу вартості необоротних активів протягом терміну отримання доходів від їх використання, а вітчизняні вчені - на максимальному накопиченні коштів для фінансування відтворення. Тобто з економічної точки зору періодом експлуатації необоротних активів має бути такий, протягом якого об'єкт може приносити підприємству економічну

вигоду як мінімум достатню для покриття витрат на ремонт.

В процесі вибору методу нарахування амортизації більшість підприємств обліковою політикою встановлюють ліквідаційну вартість об'єктів необоротних активів на рівні нуля, адже немає жодних вказівок чи інших інформаційних джерел для визначення їх ліквідаційної вартості та й у законодавчих документах відсутні такі норми і відповідальність суб'єктів господарювання за відхилення прогнозованої величини ліквідаційної вартості від фактичного її розміру, що складається під час списання об'єктів необоротних активів. Немає норм і щодо відображення в обліку результатів порівняння фактичної ліквідаційної вартості із відображеною в обліку в разі списання об'єкта.

У такій ситуації підприємство зобов'язане визначати ліквідаційну вартість об'єкта в розмірі його очікуваної продажної вартості на дату реалізації. Якщо ж вартість, що амортизується, зазначити в розмірі первісної, то протягом встановленого терміну служби до витрат підприємства будуть віднесені як спожиті, так і невикористані економічні вигоди, що втілені в об'єкті основних засобів. Такий порядок суперечитиме принципу відповідності доходів і витрат.

Оскільки процес відтворення передбачає не лише відновлення первісного стану об'єктів необоротних активів, а й поліпшення їх якісних характеристик, то, на нашу думку, необхідно нараховувати амортизацію на об'єкти необоротних активів, що знаходяться на реконструкції, модернізації, модифікації, добудуванні, дообладнанні, переоснащенні, технічному переобладнанні і консервації. Водночас П(С)БО 7 [12] не передбачає нарахування амортизації на такі об'єкти, бо вони не приймають участі в господарській діяльності підприємства і не приносять йому економічних вигід. Однак вони продовжують втрачати первісні споживчі властивості (зношуватися фізично) під дією сил природи, техніко-економічного старіння (морального зносу) і інших зовнішніх факторів, а, отже, втрачати свою вартість, не переношуючи її на собівартість готової продукції (робіт, послуг).

Тому в таких випадках до норм амортизації по об'єктах необоротних активів слід застосовувати понижуючий коефіцієнт, який повинен визначатися нормативними документами та виключати знос необоротних активів внаслідок їх експлуатації, а розрахована сума повинна відноситися на інші витрати звичайної діяльності підприємства (субрахунок 977 «Інші витрати звичайної діяльності»).

Висновки з проведеного дослідження. Отже, нині залишається неврегульованим питання нарахування та обліку амортизації необоротних активів зокрема у сільськогосподарських підприємствах. Більшість підприємств перебувають у стані вибору

методу, за яким буде нараховуватися амортизація. Водночас відсутні відповідні методичні розробки, внаслідок чого переважна більшість агроформувань не можуть запровадити ефективний механізм простого відтворення основного капіталу, який би ґрунтувався на сучасній методології та враховував особливості функціонування підприємств у ринкових умовах. Амортизаційні відрахування в значній частині використовуються не за призначенням. В даний час існує гостра потреба у відновленні інвестиційної ролі амортизації як основного фінансового ресурсу відтворення основного капіталу в аграрному секторі економіки. Для того, щоб надати амортизаційній політиці певної гнучкості, кращого, точнішого нарахування амортизаційних величин, процес амортизації повинен весь час розвиватися, тобто потрібно в деякій мірі переглядати норми, уточнювати законодавчі положення, проводити регулювання в нарахуванні амортизації, вдосконалювати її.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лукинов И. И. Воспроизводство и цен. М. : Экономика, 1987. 362 с.
2. Мельник С. І. Соціально-економічні проблеми відтворення та ефективного використання ресурсного потенціалу села. К. : ННЦ ІАЕ, 2004. 428 с.
3. Мочерний С. В. Економічна теорія : посіб. К. : ВЦ «Академія», 2003. 656 с.
4. Олійник О. В. Циклічність відтворювального процесу в сільському господарстві : моногр. Х. : Харк. нац. аграр. ун-т ім. В. В. Докучаєва, 2005. 322 с.
5. Струве П. Б. Политическая экономия и бухгалтерия. М.: Русская мысль, 1913. 362 с.
6. Відтворення та ефективне використання ресурсного потенціалу АПК (теоретичні і практичні аспекти) / відп. ред. акад. УААН В. М. Трегобчук. К.: Ін-т економіки НАН України, 2003. 259 с.
7. Бруханський Р.Ф. Фінансово-облікова проблематика відтворення потенціалу сільськогосподарських підприємств : моногр. Р.Ф. Бруханський, Н.В. Железняк, І.П. Хомин ; за наук. ред. Р.Ф. Бруханського. Тернопіль : ТНЕУ, 2014. 452 с.
8. Гуменюк А.Ф. Бухгалтерський облік та аудит відтворення основних засобів: теорія і практика: автореф. дис ... канд. екон. наук; за спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)»/ А.Ф. Гуменюк. К.: Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України, 2010. 19 с.
9. Дем'яненко М. Я. Проблема амортизації в аграрному секторі АПК (обліково-фінансовий аспект) : моногр. / М. Я. Дем'яненко, С. М. Євтушенко. К. : ННЦ ІАЕ, 2006. 178 с.
10. Кірейцев Г.Г. Формування нової системи амортизації в Україні. Облік і фінанси АПК. 2004. №1 С. 23–30.
11. Хомин І. П. Розширене відтворення та особливості його фінансового забезпечення в сільськогосподарських підприємствах. Облік і фінанси АПК 2006. № 3. С. 110–115.
12. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби: Наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 925. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>
13. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. №2755-VI. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
14. Международные стандарты финансовой отчетности 1999: издание на рус. языке. М.: Аскерн-Асса, 1999. 1135 с.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УМОВАХ ВПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ

THE IMPROVEMENT OF CAPITAL INVESTMENTS ACCOUNTING SYSTEM IN THE CONDITIONS OF INTERNATIONAL STANDARDS INTRODUCTION

У статті розглянуті питання еволюціонування та гармонізації системи бухгалтерського обліку і фінансової звітності відповідно до міжнародних стандартів. Розглянуті тенденції до зближення МСФЗ і GAAP. Зазначені основні причини, по яких необхідне застосування міжнародних стандартів у вітчизняній економіці. Визначена роль і значення міжнародних стандартів в удосконалюванні обліку та контролю капітальних інвестицій на вітчизняних промислових підприємствах. Використовуючи пропозиції МСФЗ, на промислових підприємствах України рекомендовано створювати резерв на проведення капітальних і середніх ремонтів.

Ключові слова: міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, гармонізація, видатки, основні кошти, капітальні інвестиції, ремонт, інвестиційна власність, контроль, резерви.

В статье рассмотрены вопросы эволюционирования и гармонизации системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности согласно международных стандартов. Рассмотрены тенденции по сближению МСФЗ и GAAP. Указаны основные причины, по которым необходимо применение международных

стандартов в отечественной экономике. Определена роль и значения международных стандартов в совершенствовании учета и контроля капитальных инвестиций на отечественных промышленных предприятиях. Используя предложения МСФЗ, на промышленных предприятиях Украины рекомендовано создание резерва на проведение капитальных и средних ремонтов.

Ключевые слова: международные стандарты бухгалтерского учета, гармонизация, расходы, основные средства, капитальные инвестиции, ремонт, инвестиционная собственность, контроль, резервы.

In article questions of an evolutsionirovaniye and harmonization of system of accounting and financial statements according to the international standards are considered, the main reasons for which application of the international standards in domestic economy is necessary are specified, and also the role and value of the international standards in improvement of the account and control of capital investments at the domestic enterprises of industrial group is defined.

Key words: international standards of accounting, harmonization, expenses, fixed assets, capital investments, repair, investment property, control, reserves.

УДК 330.117:657.1

Стрельников Р.М.

к.е.н., доцент,
докторант кафедри обліку,
фінансів і економічної безпеки
Донецький національний
технічний університет

Постановка проблеми. Останні роки відзначені посиленням уваги до проблеми міжнародної уніфікації бухгалтерського обліку. Розвиток бізнесу, що супроводжується зростанням ролі міжнародної інтеграції в сфері економіки, висуває певні вимоги до однаковості і зрозумілості застосовуваних у різних країнах принципів формування та алгоритмів рахування прибутку, оподатковуваної бази, умов інвестування, капіталізації зароблених коштів та ін. Багато західних інвесторів і банкірів вважають, що бухгалтерський облік в Україні не відповідає міжнародним нормам, бухгалтерська звітність українських організацій не відбиває їх реального майнового і фінансового становища та взагалі «не прозора і не надійна». Тиск міжнародних валютно-банківських організацій привів до необхідності переходу України на міжнародні норми бухгалтерського обліку, масового переучування бухгалтерів і аудиторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У зв'язку з тим, що аналіз перспектив удосконалювання системи бухгалтерського обліку і контролю промислових підприємств за допомогою міжнародних стандартів бухгалтерського обліку носить актуальний характер, цьому питанню приділяється велика увага з боку провідних українських та іноземних фахівців. До таких робіт можна віднести роботи учених і експертів-аналітиків Панкова Д. А.

[1], Хапланова Е. Ю. [2], Суторміна В. М. [3], Уткіна Е. А. [4], Забродського В. А. [5], Голова С.Ф. [6] та ін. Однак у більшості наукових праць недостатня увага приділена проблемам організації обліку і контролю відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку промислових підприємств на яких відбуваються значні капітальні інвестиції, що і обумовило вибір напрямку даного дослідження в науковому та практичному аспектах.

Формулювання цілей статті. Ціль написання даної статті – проаналізувати роль і місце міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) в удосконалюванні системи обліку і контролю капітальних інвестицій на промислових підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Кропітка робота зі створення міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) триває вже близько сорока років. Але лише недавно їх у якості обов'язкових для застосування норм, що регулюють підготовку і надання фінансової звітності для компаній, акції яких звертаються на ринках цінних паперів, прийняв Європейський Союз. Це стало, мабуть, одним із самих значимих досягнень розроблювачів МСФЗ. Згідно з Регламентом 1606/2002 від 2002 року, Європейський Союз додав міжнародним стандартам силу закону прямої дії. Таким чином, був зроблений вирішальний крок по шляху поширення в

уському цивілізованому світі єдиної мови грошей, зрозумілого для всіх представників сучасного бізнесу. Аналіз правових наслідків цього рішення, як для самого Європейського Союзу, так і для розроблювачів стандартів – Лондонського Комітету з міжнародних стандартів фінансової звітності – дає підстави говорити про те, що в історії розробки і застосування МСФЗ почався принципово новий етап. З одного боку, розроблювачі стандартів свідомо пішли на відмову від авторських прав і тим самим усунули одне з очевидних перешкод на шляху поширення МСФЗ в усьому світі.

Насправді, донедавна мав місце явний конфлікт інтересів. Комітет одночасно докладав зусиль для найбільш широкого застосування стандартів, і намагався покористуватися з розширення кола держав, що прийняли рішення перейти на міжнародно-визнані правила ведення фінансової звітності. Остання обставина явна не сприяло поширенню МСФЗ. У підсумку було прийнято принципове рішення. Міжнародні стандарти, які одержали статус офіційного правового акту, дійсно стали надбанням європейського ділового співтовариства. З іншого боку, Європейський Союз зумів задіяти ефективно працюючий механізм оперативного аналізу як знову розроблювальних стандартів, так і пропонованих виправлень до вже існуючих, а також додати сили закону тем з них, які застосовні в умовах сьогоденної європейської економіки. Паралельно в ЄС було успішно вирішено і таке немаловажне «технічне» питання як створення офіційних, тобто, що мають рівну силу, перекладів текстів МСФЗ на всі офіційні мови ЄС. Нарешті, обидві сторони, і особливо розроблювачі, уже продемонстрували і продовжують демонструвати неабияку гнучкість і вміння домовлятися при дозволі виникаючих проблем.

Для України і тих країн СНД, які роблять сьогодні вибір на користь МСФЗ процес, що йде в Європейському Союзі, освоєння міжнародних стандартів фінансової звітності, безумовно, містить важливі приклади та корисний досвід. По-перше, у нас тепер є можливість капіталізувати у своїх інтересах результати тих зусиль, які додають і розроблювачі, і європейські еліти банківського, страхового і аудиторського співтовариств, для досягнення компромісу у вигляді остаточного варіанта тих або інших стандартів. По-друге, гарною новиною для нас стає і привнесений європейським законодавчим апаратом здоровіший консерватизм, здатний приборкати невтримним процес постійного внесення всі нових і нових виправлень у вже існуючі стандарти. Адже останнім часом це утрудняло їхнє прийняття і застосування в першу чергу тими країнами, де ступінь розвитку інформаційних технологій не дозволяв угнатися за розроблювачами.

Використання МСФЗ необхідне по наступних причинах.

По-перше, формування звітності відповідно до МСФЗ є одним з важливих кроків, що відкривають українським організаціям можливість прилучення до міжнародних ринків капіталу. Загальновідомо, що капітал, особливо іноземний, вимагає прозорості фінансової інформації про діяльність компаній і звітності менеджменту перед інвесторами. Доти, поки іноземний інвестор не буде мати можливість простежити і зрозуміти через фінансову звітність, як використовується представлений їм капітал, Україна залишиться зоною підвищеного ризику і, відповідно, буде програвати іншим країнам у залученні фінансових ресурсів з міжнародних ринків.

У сучасному світі МСФЗ поступово стають своєрідним ключем до міжнародного ринку капіталу. Якщо компанія має відповідну звітність, вона одержує доступ до джерел засобів, необхідних для розвитку. Це не означає автоматичного надання шуканих ресурсів; шлях до них досить довгий і важкий. Однак ця компанія попадає в число тих вибраних, хто при дотриманні інших умов, може розраховувати на іноземне фінансування. Якщо ж компанія не має необхідної звітності, то вона, з погляду західного інвестора, не заслуговує довіри і не може розглядатися як конкурентоспроможна в змаганні з іншими здобувачами капіталу.

По-друге, міжнародна практика показує, що звітність, яка сформована згідно МСФЗ, відрізняється високою інформативністю і корисністю для користувачів.

Із самого початку стандарти розробляються виходячи з потреб конкретних користувачів. При виборі того або іншого методичного підходу основним критерієм служить корисність інформації для прийняття економічних рішень. Не випадково, що невід'ємною частиною міжнародних стандартів фінансової звітності є документ «Основи підготовки і надання фінансової звітності», що визначає, серед іншого, на кого розрахована звітність, які потреби користувачів і якісні характеристики фінансової інформації роблять їх корисними користувачам.

На міжнародних фінансових ринках використовуються три види стандартів: МСФЗ, US GAAP і UK GAAP. Для Євросоюзу і України найбільш актуальні перші.

У країнах континентальної Європи, де переважає система цивільного законодавства, на першому місці знаходиться захист інтересів невеликого числа великих приватних інвесторів і банків, істотний вплив оподатковування і державне домінування в регулюванні бухгалтерського обліку. Там допускається тільки те, що спеціально дозволене законом. Подібні відмінності ускладнюють перехід на міжнародні стандарти фінансової звітності в країнах континентальної Європи та інших державах, включаючи Україну.

Міжнародні стандарти фінансової звітності замислювалися як глобальні стандарти для застосування будь-якою організацією незалежно від регіону діяльності, економічних особливостей або умов бізнесу певної країни, а, отже, мають на увазі меншу деталізацію, більший вибір облікових принципів.

У цей час намітилася тенденція до зближення МСФЗ і GAAP. Процес зближення почався ще із середини 90-х років, коли активізувалися процеси гармонізації звітних вимог для міжнародного лістингу. У Великобританії з 2005 року консолідована звітність складається за міжнародними стандартами фінансової звітності. Однак це ставиться тільки до тих стандартів, які були схвалені Європейською Комісією. Як відомо, вона не прийняла деякі позиції МСФЗ 39 у відношенні опціонального відбиття фінансових інструментів на основі слушної вартості. В іншому там застосовуються національні стандарти.

Розглянемо можливості застосування міжнародних стандартів в обліковій роботі українських промислових підприємств, по такій статті як «Капітальні інвестиції».

Відповідно до положень П(З)БО №7 «Основні засоби», облік капітальних інвестицій розглядається як витрати на будівництво, реконструкцію, модернізацію (інші поліпшення, що збільшують первісну вартість), виготовлення, придбання об'єктів матеріальних необоротних активів (у тому числі необоротних матеріальних активів, призначених для заміни діючих, і встаткування для монтажу), здійснювані підприємством.

У Міжнародних стандартах обліку відсутнє таке поняття як «капітальні інвестиції». Відповідно до МСФЗ 40 «Інвестиційна власність», інвестиційним вважається нерухоме майно, яким володіє організація (як власник або орендар за договором фінансової оренди) з метою здачі в оренду або збільшення його вартості, а не з метою використання в процесі виробництва і в адміністративних цілях, а також для продажу. Відповідно до міжнародних стандартів, інвестиційна власність в основних засобах не вважається інвестиціями. Виключенням можна вважати тільки ті, які здійснюються в основні засоби з метою надання в оренду.

Прямої відповіді на запитання, яким образом необхідно відбивати витрати на капітальний ремонт об'єкта основних засобів у бухгалтерському обліку відповідно до МСБО 16 «Основні засоби», також не існує. Згідно із цим стандартом, подальші витрати, пов'язані з об'єктом основних засобів, слід додавати до вартості активу, якщо існує ймовірність вступу майбутніх економічних вигід і їх можна вірогідно оцінити [7].

Таким чином, стандарти бухгалтерського обліку не надають повної інформації про капітальні інвестиції, а розглядають у вузькому розрізі як будівни-

цтво або придбання основних засобів. Немає чіткого визначення складу капітальних інвестицій.

У Методичних рекомендаціях з бухгалтерського обліку основних засобів, а також у Положенні про технічне обслуговування і ремонт дорожніх транспортних засобів автомобільного транспорту дається більш чітке визначення капітальному ремонту. Згідно з першим джерелом витрати на капітальний ремонт можуть відбиватися подвійно: по-перше, вони можуть ставитися до витрат відповідного періоду, по-друге, уважатися капітальними інвестиціями. Другий варіант використовується, якщо дані витрати можна ідентифікувати з окремою амортизований частиною основних засобів або виходячи із ціни придбання об'єкта основних засобів, ці витрати необхідно буде провести в майбутньому для доведення об'єкта до стану, придатного для використання [8].

Також капітальний ремонт – це ремонт, виконуваний для відновлення справності і повного або близького до повного відновлення ресурсу виробу із заміною будь-яких частин, у тому числі базових. До капітального ремонту ставляться роботи, пов'язані із заміною кузова для автобусів і легкових автомобілів, рами для вантажних автомобілів або одночасною заміною не менш трьох базових агрегатів.

Відповідно до чинного законодавства, витрати на ремонт основних засобів слід відносити до операційних витрат. Згідно п.п. 15.4 П(З)БО 16 «Витрати», до складу загальновиробничих витрат ставляться витрати на підтримку, експлуатацію і ремонт основних засобів загальновиробничого призначення, до складу адміністративних – витрати на підтримку основних засобів загальновиробничого використання, у тому числі витрати на ремонт, до складу витрат на збут – витрати на підтримку основних засобів, зв'язаних зі збутом продукції, у тому числі витрати на ремонт, до складу інших операційних витрат – витрати на підтримку об'єктів соціально-культурного призначення.

До поточних витрат можна включати будь-які витрати, пов'язані з ремонтом, модернізацією та ін., але в межах 10% сукупної балансової вартості основних засобів на початок звітного року. Витрати, що перевищують цю межу, слід відносити на збільшення балансової вартості основних засобів. Така, нічим не обґрунтована процентна ставка не може виступати об'єктивним критерієм розмежування витрат на поліпшення основних засобів на капітальні та поточні.

У податковому законодавстві за основу розподілу витрат на ремонт покладене не цільовий характер операцій, пов'язаних з поліпшенням функціонування об'єктів необоротних активів, а розмір самих витрат. Вартість ремонтних робіт, при здійсненні яких потужність об'єкта залишається

без змін, повинна включатися у витрати виробництва. А якщо при виконанні таких робіт потужність об'єкта зростає (збільшується потужність мотора, кількість робочих місць або виробничі площі), то такі витрати слід розглядати як витрати на реконструкцію і модернізацію та відносити на збільшення вартості об'єкта [7].

Витрати на капітальний ремонт основних засобів, на відміну від витрат на поточний ремонт не повинні в повному обсязі включатися в собівартість продукції в тому періоді, коли проводився капітальний ремонт, оскільки вони мають різні періоди проведення, причини і характер здійснення, а також суттєво відрізняються по своїй вартості. Такі витрати пропонується враховувати на спеціальному субрахунку «Капітальний ремонт основних засобів» до рахунку 15 «Капітальні інвестиції» і надалі списувати за рахунок спеціально створеного забезпечення на покриття витрат по капітальному ремонту основних засобів або відносити на збільшення первісної вартості відремонтованого об'єкта основних засобів.

Спосіб списання витрат залежить від того, який об'єкт підлягає капітальному ремонту – уже функціонуючий або тільки придбаний. Забезпечення на покриття витрат по капітальному ремонту слід створювати на спеціальному субрахунку «Забезпечення на покриття витрат по капітальному ремонту» до рахунку 47 «Забезпечення майбутніх витрат і платежів» шляхом щомісячних відрахувань.

Запропонований варіант також дозволяє рівномірно включати в собівартість продукції ці витрати. На момент здійснення витрат по капітальному ремонту вже існує реальне джерело їх фінансування. Більше того, запропонований нами спосіб списання витрат на капітальний ремонт дозволяє не відволікати кошти, які були спрямовані на поточну діяльність, а кошти амортизаційного фонду можна використовувати на придбання нових об'єктів основних засобів.

Слід зазначити, що створення забезпечення на покриття капітального ремонту не суперечить міжнародним стандартам бухгалтерського обліку, а саме МСБО 37 «Резерви, умовні зобов'язання та умовні активи» [7].

Правила ведення бухгалтерського обліку і відбиття господарських операцій регулюються положеннями облікової політики підприємства. Облікова політика підприємства є своєрідним набором інструктивного матеріалу для відбиття в бухгалтерському обліку операцій про активи, капітал, зобов'язання і господарські операції. Не виключенням є і облік витрат на капітальні інвестиції з придбання (відновлення) необоротних активів.

Наприклад, згідно з обліковою політикою ПАТ «ЕМСС» (м. Краматорськ, Україна) міжнародного холдингу «Атоменергомаш» інвестиційною діяль-

ністю вважається: придбання необоротних активів, довгострокові та короткострокові фінансові інвестиції, доходи і витрати від таких інвестицій, одержання відсотків від розміщення тимчасово вільних засобів та ін.

Уважається ремонтом витрати, що дають збільшення розміру первинної економічної вигоди, яка очікується від об'єкта: модифікація об'єкта, що збільшує строк його корисного використання або потужність; удосконалення окремих частин, вузлів, деталей з метою значного поліпшення якості вироблюваних на об'єкті продукції, робіт; впровадження нових виробничих процесів, що забезпечують значне зменшення виробничих витрат; реконструкція об'єкта; добудування об'єкта; модернізація об'єкта.

Витрати, пов'язані з даним видом ремонту (модернізацією, технічним переозброєнням), відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності, ставляться на збільшення первісної вартості об'єкта основних засобів.

Також, використовуючи рекомендації МСФЗ, на підприємстві рекомендується створити резерв на проведення капітальних і середніх ремонтів і нараховувати по кредиту рахунку 474.1 у сумі, запланованої по підрозділах підприємства на майбутній звітний рік згідно зі списком заходів щодо поліпшення основних фондів, з рівномірним розподілом по місяцях протягом року. Нарахований резерв відносити на витрати відповідних підрозділів. У міру закриття замовлень капітальних і середніх ремонтів витрати на їхнє виконання списувати за рахунок резерву.

Висновки. У цілому, Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» максимально наближено до МСФЗ, однак національні Положення (стандарты) бухгалтерського обліку вимагають значних коректувань у бік зближення з міжнародними.

Слід зазначити, що міжнародні стандарти фінансової звітності являють собою звід компромісних і досить загальних варіантів ведення обліку. МСФЗ не є догмою, нормативними документами, що регламентують конкретні способи ведення бухгалтерського обліку і норми складання звітності. Вони носять лише рекомендаційний характер, тобто не є обов'язковими для прийняття.

Проведений порівняльний аналіз положень П(З)БО і МСФЗ дозволяє затверджувати, що витрати на капітальний ремонт слід уважати поточними витратами. Їх слід відбивати: 1) у складі витрат майбутніх періодів з наступним списанням даних витрат на собівартість продукції, 2) у складі капітальних інвестицій також з наступним списанням за рахунок зменшення нарахованого зношування, 3) у складі капітальних витрат з наступним списанням за рахунок забезпечення на покриття витрат капітального ремонту або збільшення пер-

вісної вартості відремонтованого об'єкта основних засобів.

Таким чином, зближення різних систем є реальним процесом, хоча тривалим і непростим. Разом з тим, це дає якийсь час і можливість таким країнам як Україна, де відмінності залишаються істотними, краще зрозуміти суть трансформацій, що відбуваються, і попрацювати над створенням необхідної інфраструктури для повноцінного впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Панков Д.А. Бухгалтерский учёт и анализ за рубежом: учеб. пособие. 3-е изд. М.: Новое знание, 2005. 251 с.
2. Хапланова Э.Ю. Новая модель признания выручки по МСФО. Фундаментальные исследования. 2012. № 6 (часть 2). С. 520-524.
3. Суторміна, В. М. Фінанси зарубіжних корпорацій / В. М. Суторміна, В. М. Федосов, Н. С. Рязанова. К. : Либідь, 2003. 147с.
4. Уткин, Э. А. Управление фирмой. М.: Акалис, 2006. 516 с.
5. Забродский, В. А. Развитие крупномасштабных экономико-производственных систем / В. А. Забродский, Н. А. Кизим. Х.: Бизнес Информ, 2000. 72 с.
6. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами: приклади та коментарі. Практ. посібник / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко. К.: Лібра, 2001. 840 с.
7. Проект TACIS Європейського Союзу «Навчальна програма з бухгалтерського обліку в Україні»: Посібник з бухгалтерського обліку / Делегація Європейської комісії в Україні, Молдові та Білорусі. К.: МПП Селко, 2004. 553 с.
8. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету основных средств, утверждены приказом Министерства финансов Украины от 30.09.2003 №561 // Все о бухгалтерском учете. 2003. № 104. С. 11–36.

АНАЛІТИЧНІ МОЖЛИВОСТІ БАЛАНСУ (ЗВІТУ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН) ПІДПРИЄМСТВА

ANALYTICAL CAPABILITIES OF THE ENTERPRISE BALANCE SHEET (STATEMENT OF FINANCIAL POSITION)

У статті розглянуто склад і структуру балансу (звіту про фінансовий стан) підприємства, його мету. Визначено порядок відображення в балансі активів, зобов'язань та власного капіталу. Проаналізовано баланс в розрізі статей, абсолютні показники фінансової стійкості, прибутковості (рентабельності) капіталу, ділова активність підприємства за допомогою горизонтального аналізу. Запропоновано для покращення аналітичних можливостей балансу доповнити форму балансу (звіту про фінансовий стан) розшифровками виробничих запасів (МШП, запасні частини, будівельні матеріали, паливо, сировина і матеріали), дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги за видами. Представлена балансом (звітом про фінансовий стан) інформація впливає на прийняття рішень користувачами, дає змогу вчасно оцінити минулі, теперішні та майбутні події, підтвердити та скоригувати їхні оцінки, зроблені в минулому.

Ключові слова: аналіз, баланс, активи, пасиви, майно, джерела утворення, інформація.

В статье рассмотрено состав и структуру баланса (отчета о финансовом состоянии) предприятия, его цель. Определено порядок отображения в балансе активов, обязательств и собственного капитала. Проанализировано баланс в разрезе статей, абсолютные показатели финансовой устойчивости, доходности (рентабельности) капитала, деловая активность предприятия с помощью горизонтального анализа. Предложено для улучшения аналитических возможностей баланса дополнить форму баланса (отчета о финансовом

состоянии) расшифровками производственных запасов (МШП, запасные части, строительные материалы, топливо, сырье и материалы), дебиторской задолженности за товары, работы и услуги по видам. Представленная балансом (отчетом о финансовом состоянии) информация влияет на принятие решений пользователями, дает возможность вовремя оценить прошлые, настоящие и будущие события, подтвердить и скорректировать их оценки, сделанные в прошлом.

Ключевые слова: анализ, баланс, активы, пассивы, имущество, источники образования, информация.

The article examines the composition and structure of the balance sheet (statement of financial position) of the enterprise, and its purpose. The procedure of reflection of assets, liabilities and equity in the balance sheet is determined. The article analyzes the balance in the terms of articles, absolute indicators of financial stability, profitability (economic efficiency) of capital, business activity of the enterprise by means of horizontal analysis. To improve analytical capabilities of the balance sheet, it is proposed to supplement the form of the balance sheet (statement of financial position) with the explanations of inventories (low-value fast-wearing items, spare parts, building materials, fuel, raw materials and materials), receivables for goods, work and services by the types. Information presented by the balance sheet (statement of financial position) affects users' decision-making, enables to evaluate timely past, present and future events, validate and correct former estimations.

Key words: analysis, balance, assets, liabilities, property, sources of formation, information.

УДК 657.37

Томчук О.Ф.

к.е.н., доцент
кафедри аналізу та статистики
Вінницький національний
аграрний університет

Постановка проблеми. Баланс є дзеркальним відображенням стану активів і пасивів підприємства на певний момент часу. На основі балансової інформації проводиться оцінка не тільки обсягу залучених підприємством коштів для фінансування діяльності, але й напрямків їх розміщення у виробничі та інші ресурси підприємства. Наявність достовірної інформації є запорукою вдалого розвитку підприємства і дозволяє уникнути фінансової кризи, а це, в свою чергу, вимагає своєчасного забезпечення інформацією процесу аналізу розміщення і стану майна підприємства та джерел його утворення. Між системою збору інформації й аналізом балансу (звіту про фінансовий стан) існують прямий і зворотний зв'язки. З одного боку, результати аналізу надходять до системи фінансового менеджменту і використовуються для прийняття відповідних управлінських рішень; а з іншого боку – від своєчасності, якості і повноти інформації залежить глибина і об'єктивність результатів аналізу. Це й визначає важливу роль аналітичних можли-

востей балансу як неодмінної умови з'ясування рівня фінансового стану господарюючих систем для побудови ефективної системи управління підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналітичні можливості бухгалтерського балансу підприємства розглянуті в працях провідних вітчизняних і зарубіжних науковців. Теоретичні положення та практичні рекомендації щодо методики складання та використання балансу (звіту про фінансовий стан) обґрунтовані в працях Л.О. Вдовенко [11], Л.В. Гуцаленко [4], О. Ісай [8], Т.Г. Китайчук [6], К.О. Кухти [5], Є.В. Мниха, С.Г. Мощенського [10], Я.О. Рудь [5], Ю.М. Тютюнника [9], І.В. Фурман [8], Л.В. Чижевської, І.Й. Яремка й інших.

У зарубіжній літературі питання складання та використання аналітичних можливостей балансу (звіту про фінансовий стан) розкриті в працях І.А. Бланка, Л. Гіляровської, В.В. Ковальова, Г.В. Савицької, Я.В. Соколова, М.Ф. Ван Бреда, Ж. Рішара, Е.С. Хендріксена й інших.

Таблиця 1

Структура балансу (згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»)

Актив		Пасив	
I. Необоротні активи	Власний капітал	I. Власний капітал	
II. Оборотні активи			
III. Необоротні активи, утримувані для продажу та групи вибуття	Зобов'язання	II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	
		III. Поточні зобов'язання і забезпечення	
		IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу та групами вибуття	
Баланс		Баланс	

Втім, здебільшого баланс та методика аналітичних можливостей балансу розглядаються та досліджуються окремо, внаслідок чого складання балансу перетворюється на технічну роботу, а проведення аналізу його показників потребує додаткових розрахунків. У свою чергу принципи та аналітичні можливості балансу (звіту про фінансовий стан) мають розроблятися, виходячи із природи, сутності та форми діючого балансу. Комплексне вивчення сутності балансу, процесів його складання та аналітичних можливостей дозволить максимально ефективно використовувати балансову інформацію для аналізу фінансового стану підприємства. Незважаючи на досить ґрунтовне опрацювання питань щодо вказаних проблем, потреба подальшого проведення наукових досліджень в цій сфері є актуальною для забезпечення об'єктивності та достовірності результатів аналізу, прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження аналітичних можливостей діючого балансу (звіту про фінансовий стан) підприємства та визначення напрямків їх вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Баланс відображає різні аспекти господарських операцій і подій за звітний період, відповідну інформацію попереднього періоду, що робить можливим горизонтальний та вертикальний аналіз оцінювання фінансового стану підприємства із застосуванням коефіцієнтів (структури ресурсів, ліквідності й платоспроможності, фінансової стійкості), прогнозування змін економічних ресурсів та їх джерел.

Баланс – звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання та власний капітал. Зміст і форма

балансу (звіту про фінансовий стан), як і інших форм звітності, а також загальні вимоги до розкриття його статей регламентуються Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [1]. Тому, під час складання балансу необхідно керуватися законодавчими актами: «Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності» [2] і «Методичні рекомендації з перевірки порівнянності показників фінансової звіт-

ності» [3], що містять формули, які дозволяють перевірити взаємозв'язок даних рядків балансу.

За формою баланс є таблицею, що складається з двох частин: активу та пасиву. В активі балансу відображаються дані про розміщення і стан майна, а в пасиві – показники, що характеризують джерела формування капіталу. Звітним періодом для складання балансу, як і всієї фінансової звітності, є календарний рік. Загальну структуру балансу (звіту про фінансовий стан) згідно НП(С)БО 1 представимо в таблиці 1.

Активи – ресурси, контрольовані підприємством в результаті минулих подій, які відображаються в балансі за умови, що оцінка їх може бути достовірно визначена і очікується отримання в майбутньому економічних вигод, пов'язаних з їх використанням. Зобов'язання – заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій відображаються в балансі, якщо їх оцінка може бути достовірно визначена та існує ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок їх погашення. Власний капітал відображається в балансі одночасно з відображенням активів або зобов'язань, які призводять до його зміни.

Метою складання балансу є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан підприємства на звітну дату.

Л.В. Гуцаленко наголошує, що повна, оперативна, достовірна інформація про зовнішні чинники впливу та внутрішнє середовище підприємства дає змогу приймати результативні управлінські рішення й пристосовуватися до нових обставин [4, с. 83].

Кухта К.О. та Рудь Я.О. вважають, що бухгалтерський баланс є інформаційним джерелом для прийняття управлінських рішень [5, с. 132].

Для того, щоб краще пізнати аналітичні можливості балансу, треба добре розуміти зміст кожної його статті. Стаття – це елемент фінансового звіту. Т.Г. Китайчук зазначає, НП(С)БО 1 не дає детального опису кожної статті Балансу, як це було передбачено раніше. Це пов'язано з тим, що розробники нового стандарту прагнули максимально зблизити форми фінансової звітності з нормами

МСФЗ. Це спричинило певні ускладнення для тих підприємств, які не використовують міжнародні стандарти фінансової звітності, оскільки облік багатьох операцій за правилами П(С)БО не збігається з обліком згідно з МСФЗ [6, с. 862]. Кожній балансовій статті привласнюється код рядка в межах чотирьох знаків, який є незмінним. Балансові статті об'єднуються в розділи, які розглянуті в таблиці 1. Це дає можливість загального огляду балансу і дуже зручно при проведенні аналізу інформації.

За даними форми 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» оцінюється:

- склад і структура активів (необоротних активів, оборотних активів, запасів, дебіторської заборгованості);
- склад і структура пасивів (власного капіталу, довгострокових і поточних зобов'язань, кредиторської заборгованості);
- рівень ліквідності балансу;
- платоспроможність підприємства за системою відносних показників;
- наявність власних оборотних коштів;
- показники фінансової стійкості;
- стан кредитоспроможності підприємства.

Співвідношення між необоротними та оборотними активами характеризує рівень мобільності підприємства, його операційний ризик, а також, певною мірою, співвідношення умовно-постійних та змінних витрат. Н.В. Смирнова зазначає, що зростання питомої ваги оборотних активів свідчить про формування більш мобільної структури активів. Для сільськогосподарських підприємств більш характерною є «важка» структура активів, тому таку тенденцію не можна вважати абсолютно позитивним явищем, оскільки питома вага необоротних активів зменшується переважно за рахунок того, що більшість сільськогосподарських підприємств не в змозі замінювати застарілі та зношені основні засоби (машини, техніку тощо) новими, а також нестабільною ціновою ситуацією на ринку матеріальних ресурсів, що змушує аграрних товаровиробників створювати більші їх резерви [7, с. 250].

Ю.М. Тютюнник та С.В. Тютюнник наголошують на тому, що порівнюючи структурні зміни в активі й пасиві балансу, можна визначити, через які джерела поповнювався капітал і в які активи його вкладено. Окрім того, структурні показники пом'якшують негативний вплив інфляції на динаміку інформації фінансової звітності [8].

Співвідношення між власним і залученим капіталом характеризує фінансову стабільність підприємства і рівень його фінансового ризику. Чим більшу частку у складі пасивів має власний капітал, тим більш стійким є підприємство, і тим нижчий рівень його банкрутства. На думку Ю.І. Загорсько, величина власного капіталу забезпечує

довіру партнерів підприємства, що визначає можливість отримання від них фінансових вкладень у разі необхідності усунення впливу несприятливих факторів. Незначна частка власного капіталу посилює підприємницький ризик кредиторів [9].

Однак, аналітик звертає увагу і на переваги позикового капіталу: вартість позикового капіталу є нижчою, ніж вартість власного капіталу, і відсотки, що сплачуються за використання позикових коштів, включаються у витрати до оподаткування, що декілька знижує податкове навантаження. На відміну від процентів, дивіденди та інші виплати власникам здійснюються за рахунок чистого прибутку.

Велике значення має структура позикових коштів, тобто співвідношення між довгостроковими і поточними зобов'язаннями. Поточні зобов'язання – це заборгованість підприємства перед постачальниками, зі страхування, з оплати праці, бюджетом, короткострокові кредити банків та інша кредиторська заборгованість. Такі зобов'язання виникають, коли підприємство відчуває дефіцит ресурсів для фінансування поточної діяльності, тобто оборотних засобів. Крім того, поточні зобов'язання з точки зору терміновості їх погашення є більш ризикованими, ніж довгострокові. Тому вважається, що чим менше у структурі пасивів поточних зобов'язань, тим краща структура капіталу, і вища його платоспроможність.

Поява у підприємства інноваційних та інвестиційних проектів свідчить про розмір довгострокових зобов'язань, тобто розвиток підприємства та збільшення його необоротних активів.

Структура власного капіталу складається з капіталу, інвестованого власниками (зареєстрованого капіталу, додатково вкладеного капіталу) і накопиченого капіталу (нерозподіленого прибутку минулих років, резервного капіталу). Зростання вартості і питомої ваги накопиченого капіталу свідчить про позитивну динаміку фінансового стану підприємства.

Основу балансу становить класичне балансове рівняння:

$$\text{Активи} = \text{Зобов'язання} + \text{Власний капітал.} \quad (1)$$

Аналітичні можливості балансу Ю.М. Тютюнник конкретизує за параметрами оцінювання фінансового стану (таблиця 2) [10, с. 67].

Вважаємо, що не зовсім правомірно включати до ліквідності і платоспроможності коефіцієнти оборотності запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості, оскільки показники оборотності різних видів капіталу підприємства, рентабельності активів і власного капіталу розраховуються із залученням даних форми 2 «Звіт про фінансовий стан (Звіт про сукупний дохід)».

Оцінку якісних змін в динаміці і структурі майна та джерел його фінансування можна отримати за допомогою вертикального (структурного) та горизонтального (динамічного) аналізу балансу.

Показники структури визначаються у відсотках до валюти балансу. Показники динаміки визначаються шляхом розрахунку абсолютних і відносних відхилень кожної статті активу та пасиву балансу звітного періоду від базового. Проілюструємо теоретичне викладення розрахунків за фактичними даними конкретного підприємства (таблиця 3).

На підставі наведеної таблиці 3 можна зробити наступні висновки. Загальна вартість майна підприємства збільшилась на 9361 тис. грн., що становило 113,2 % у порівнянні з 2014 роком, а у порівнянні з 2015 роком збільшилась на 4423 тис. грн., що становило 33,5 %. Оборотні активи збільшилися за період і перебільшили необоротні. Найбільш значно у абсолютному вираженні збільшились основні засоби на 3140 тис. грн., що становило 189,4 % в порівнянні з 2014 роком, а також на 2434 тис. грн., що становило 103 % у порівнянні з 2015 роком. Ще збільшення у абсолютному вираженні зазнали виробничі запаси на 1805 тис. грн. в порівнянні з 2014 роком. Спостерігається досить значне зростання дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги – на 140 тис. грн., що становило 254,5 % в порівнянні з 2014 роком, а також на 77 тис. грн., що становило 65,2 % в порівнянні з 2015 роком. Даний факт відображає відволікання частини поточних активів на кредитування споживачів готової продукції, товарів, робіт і послуг підприємств та інших дебіторів, що свідчить про фактичну іммобілізацію цієї частини оборотних засобів із виробничого процесу. З іншого боку, дебіторська заборгованість вказує на майбутнє надходження грошових коштів, у разі,

якщо ПСП «Фортуна» має платоспроможних дебіторів. Щодо власного капіталу, то у 2014 – 2016 рр. суттєвого збільшення зазнав резервний капітал та нерозподілений прибуток (непокритий збиток), що свідчить про поліпшення фінансового стану та перспектив економічного зростання ПСП «Фортуна». Довгострокові зобов'язання зменшились на 25 тис. грн., що становило 10,8 % в порівнянні з 2014 роком. Позитивним є відсутність у 2016 році короткострокових кредитів банків. Кредиторська заборгованість зменшилась щодо товарів, робіт і послуг на 95 тис. грн. в порівнянні з 2014 роком та по розрахунках зі страхування на 8 тис. грн., що є позитивним зрушенням.

Активи в балансі розміщені за принципом зростання ліквідності згори до низу, пасиви – за принципом скорочення термінів повернення капіталу (таблиця 4).

З таблиці 4 видно, що баланс ПСП «Фортуна» на кінець звітного періоду не є абсолютно ліквідним, оскільки не виконується умова $A1 \geq P1$ на початок і кінець звітного періоду. Різниця між найліквіднішими активами і терміновими (негайними) пасивами досить велика: на початок періоду нестача становила 590 тис. грн., а на кінець ще більше – 736 тис. грн. Рівень покриття зобов'язань при цьому був 21,6% і 3,1% відповідно.

Нестача у підприємства грошових коштів та інших найліквідніших активів групи A1 наприкінці звітного періоду була частково компенсована надлишком активів групи A2, рівень покриття якими короткострокових пасивів становив на цей час 100%. Однак така компенсація є лише вартісною,

Таблиця 2

Аналітичні можливості бухгалтерського балансу

Параметри оцінювання фінансового стану	Зміст показників
Зміна економічного потенціалу	Абсолютна і відносна зміна валюти балансу й окремих видів активів і пасивів за період, що досліджується
Інвестиційна привабливість та ефективність партнерських відносин	– Частка оборотного капіталу в структурі активів; – Частка високоліквідних активів (поточних фінансових інвестицій, грошових коштів та їх еквівалентів) у структурі активів; – Структура і динаміка дебіторської заборгованості; – Структура і динаміка власного капіталу; – Структура і динаміка кредиторської заборгованості
Ліквідність і платоспроможність	– Абсолютна; – Швидка; – Загальна; – Обіговість запасів; – Обіговість дебіторської і кредиторської заборгованості
Фінансова стійкість	– Співвідношення власного й залученого капіталу; – Частка власних оборотних коштів в оборотних активах; – Частка довгострокового залученого капіталу; – Сальдо дебіторської і кредиторської заборгованості
Характеристика фінансової діяльності	Обсяг і структура довгострокових і поточних фінансових інвестицій
Стан кредитування	– Обсяг, структура та динаміка кредитів; – Зміна частки довгострокових кредитів; – Зміна частки короткострокових кредитів

а в реальній платіжній ситуації, як зазначалося вище, менш ліквідні активи не зможуть замінити більш ліквідні.

Умова $A3 \geq P3$ для підприємства також виконується, що свідчить про високий

рівень його перспективної платоспроможності, про наявність у підприємства достатнього обсягу запасів, товарів та інших активів, що повільно реалізуються. Нерівність $A4 \leq P4$ на кінець звіт-ного періоду також виконується, що свідчить про достатність у підприємства власного капіталу, який скеровується на формування оборотних активів. На кінець 2016 року з'являється нестача у сумі 11014 тис. грн. у зв'язку з тим, що вартість

необоротних активів підвищується повільніше, ніж зростала сума постійних пасивів. Сума перевищення власного капіталу над необоротними активами може бути спрямована на покриття приросту оборотних активів, що є безумовним критерієм платоспроможності підприємства.

Таким чином, протягом досліджуваного періоду ми спостерігаємо зростання ліквідності балансу ПСП «Фортуна».

Залежно від того, якими видами платіжних засобів (оборотних активів) підприємство може здійснювати оплату своїх поточних зобов'язань за даними балансу визначають рівні платоспроможності: грошову, розрахункову та ліквідну. За

Таблиця 3

Горизонтальний аналіз балансу

Показники	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Відхилення, (+; -)	
	тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.	Абсолютне	Відносне
Актив					
Нематеріальні активи	-	-	-	-	-
Незавершені капітальні інвестиції	343	558	688	345	100,6
Основні засоби	1658	2364	4798	3140	189,4
Довгострокові біологічні активи	152	171	162	10	6,6
Інші фінансові інвестиції	-	-	-	-	-
Виробничі запаси	1390	2230	3195	1805	129,8
Незавершене виробництво	1946	3222	3239	1293	66,4
Готова продукція	1432	3174	4179	2747	191,8
Товари	-	-	-	-	-
Поточні біологічні активи	1080	1206	1149	69	6,4
Дебіторська заборгованість за товари, роботи і послуги	55	118	195	140	254,5
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	11	-	-	- 11	-
Інші поточна дебіторська заборгованість	-	-	-	-	-
Грошові кошти	201	163	24	- 177	- 88,1
Інші оборотні активи	-	-	-	-	-
Баланс	8268	13206	17629	9361	113,2
Пасив					
Зареєстрований (пайовий) капітал	3	3	3	-	-
Додатковий капітал	190	190	190	-	-
Резервний капітал	675	757	1008	333	49,3
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	6321	11274	15461	140	144,6
Інші довгострокові зобов'язання	232	229	207	- 25	- 10,8
Короткострокові кредити банків	200	-	-	- 200	-
Кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги	382	390	287	- 95	- 24,9
Поточні розрахунки з бюджетом	-	160	191	191	-
Поточні розрахунки зі страхування	21	26	13	- 8	- 38,1
Поточні розрахунки з оплати праці	24	26	43	19	79,2
Поточна заборгованість за одержаними авансами	-	-	-	-	-
Поточна заборгованість за розрахунками з учасниками	116	57	161	45	38,8
Інші поточні зобов'язання	104	94	65	- 39	- 37,5
Баланс	8268	13206	17629	9361	113,2

* Джерело: сформовано на основі даних фінансової звітності ПСП «Фортуна» с. Брицьке Липовецького району Вінницької області за 2014-2016 рр.

Таблиця 4

Аналіз ліквідності балансу, тис. грн.

Актив	На поч. звітного періоду	На кінець звітного періоду	Пасив	На поч. звітного періоду	На кінець звітного періоду	Платіжний надлишок або нестача	
						на поч. періоду	на кінець періоду
Найбільш ліквідні активи	163	24	Негайні пасиви	753	760	– 590	– 736
Активи, що швидко реалізуються	118	195	Короткострокові пасиви	-	-	118	195
Активи, що реалізуються повністю	9832	11762	Довгострокові	229	207	9603	11555
Активи, що важко реалізуються	3093	5648	Постійні пасиви	12224	16662	– 9131	– 11014
Баланс	13206	17629	Баланс	13206	17629	-	-

* Джерело: сформовано на основі даних фінансової звітності ПСП «Фортуна» с. Брицьке Липовецького району Вінницької області за 2014-2016 рр.

результатами оцінювання рівня та динаміки відносних показників платоспроможності формулюються такі висновки:

- при порівнянні фактичних значень із нормативними – про платоспроможність, недостатню платоспроможність або неплатоспроможність підприємства;

- при порівнянні фактичних показників у динаміці – про підвищення (зниження) рівня платіжних можливостей підприємства за відповідним показником з урахуванням використання відповідних груп платіжних засобів.

Якщо платоспроможність – це зовнішній прояв фінансового стану підприємства, то фінансова стійкість – внутрішня його сторона, яка забезпечує стабільну платоспроможність у перспективі.

І.В. Фурман вважає, що фінансова стійкість підприємства – це такий стан фінансових ресурсів, їх розподіл і використання, який забезпечує розвиток підприємства на основі зростання прибутку і капіталу, при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності за умов можливого рівня ризику. Найсуттєвішою формою стійкості підприємства є його спроможність розвиватися в умовах внутрішнього і зовнішнього середовища. Задля цього підприємство повинно володіти гнучкою структурою фінансових ресурсів і при необхідності мати можливість залучати позикові кошти [11, с. 36].

Відносні показники фінансової стійкості розраховуються як співвідношення абсолютних показників активу і пасиву балансу. Вважаємо, що для проведення порівняльного аналізу краще користуватися відносними показниками, які дозволяють не лише здійснювати аналіз в динаміці, але й проводити порівняння з їх нормативними значеннями, з показниками конкурентів та з галузевими показниками.

Розрахована система показників свідчить про те, що підприємство збільшує економічну незалежність та зменшується його фінансова залежність від зовнішніх джерел фінансування.

Впродовж періоду, що аналізується, коефіцієнт маневреності власного капіталу зменшився з 0,85 пунктів до 0,66 пунктів, що обумовлено зростанням частки власних коштів у структурі пасивів підприємства.

Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень показує, яка частина основних засобів та інших необоротних активів профінансована зовнішніми інвесторами. Зменшення значення даного показника на 0,07 пунктів є ознакою добре розробленої стратегії підприємства.

Сума коефіцієнтів довгострокового залучення позикових коштів та фінансової незалежності капіталізованих джерел дорівнює одиниці. Зменшення коефіцієнта довгострокового залучення позикових коштів є позитивною тенденцією і означає, що з позиції довгострокової перспективи підприємство все більше не залежить від зовнішніх чинників. Значення коефіцієнта фінансової незалежності капіталізованих джерел досить велике – 99%, що на 39% перевищує означену нижню межу. Така динаміка є позитивною тенденцією, оскільки свідчить про більш раціональний підхід до формування фінансової стратегії ПСП «Фортуна».

Кредитоспроможність підприємства визначається на основі оцінювання результатів фінансової діяльності позичальника, на підставі якої банк приймає рішення щодо можливості надання кредиту або припинення кредитних зв'язків з даним клієнтом. З позиції позичальника кредитоспроможність дозволяє виявити можливості ефективного використання позикових ресурсів для підвищення ринкової вартості підприємства та резерви своєчасного повернення отриманих кредитів. Для кредитора – визначення гарантій повернення коштів позичальником, виявлення причин їх неповернення та запобігання їм. Метою оцінювання кредитоспроможності в даному випадку є мінімізація кредитних ризиків.

Аналіз відносних показників фінансової стійкості

№ п/п	Показники	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Рекомендоване значення, тенденції зміни	Відхилення, (+,-)	
						від нормативу	від 2016 р.
1	Коефіцієнт фінансової незалежності	0,87	0,92	0,94	Кр. знач. 0,5, збільшен.	0,44	0,07
2	Коефіцієнт фінансової залежності	1,15	1,08	1,06	Кр. знач. 2, зменш.	- 0,94	- 0,09
3	Коефіцієнт фінансового ризику	0,15	0,08	0,06	≤ 0,5, кр. знач. 1	0,01	- 0,09
4	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,85	0,75	0,66	> 0, збільш.	-	- 0,19
5	Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень	0,11	0,07	0,04	зменшен-ня	-	- 0,07
6	Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	0,03	0,02	0,01	0,4	- 0,39	- 0,02
7	Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	0,97	0,98	0,99	0,6	0,39	0,02

* Джерело: сформовано на основі даних фінансової звітності ПСП «Фортуна» с. Брицьке Липовецького району Вінницької області за 2014-2016 рр.

На підставі результатів аналізу балансу позичальника комерційний банк приймає рішення про можливість та умови кредитування або припинення кредитних відносин.

Як бачимо із вище розглянутого, аналітичні можливості балансу надзвичайно широкі. Слушною є думка О. Ісай, що аналітичні можливості бухгалтерського балансу реалізуються шляхом дотримання певної послідовності однорідних за змістом робіт, тобто шляхом дотримання певної технології, яку узагальнено можна представити: експрес-аналіз бухгалтерського балансу → поглиблений аналіз бухгалтерського балансу: а) оцінка економічного потенціалу; б) діагностика забезпеченості ресурсами → прийняття рішення про визнання структури балансу задовільною (незадовільною), а підприємство платоспроможним (неплатоспроможним) [12].

Відповідно до потреб споживачів розглянуті аналітичні можливості балансу (звіту про фінансовий стан) підприємства можуть бути розширені. Наявність у балансі лише вартісних показників суттєво обмежує аналітичні можливості його застосування.

Вважаємо, що для покращення аналітичних можливостей балансу доповнити форму балансу (звіту про фінансовий стан) розшифровками виробничих запасів (МШП, запасні частини, будівельні матеріали, паливо, сировина і матеріали), дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги за видами. Це приведе до введення в баланс нових видів активів, особливо це стосується підприємств, які використовують спрощену форму ведення фінансової звітності. Також при

розрахунку показників ліквідності та фінансової стійкості це полегшить отримання інформації в розрізі окремих елементів запасів, оскільки укрупнення статті «Запаси» погіршує аналітичні можливості балансу. Крім того така деталізація дасть можливість при проведенні факторного аналізу зміни показників платоспроможності обраховувати методом дольової участі розмір впливу окремих складових запасів, що також покращить аналітичність показників балансу.

Моценський С.Г. також пропонує змінити формат бухгалтерського балансу в бік поглиблення його аналітичних можливостей [13, с. 522].

Таким чином, значення балансу (звіту про фінансовий стан) полягає в тому, що в стислому вигляді представлені точні, систематизовані дані про майновий стан і господарську діяльність, статистику й динаміку підприємства. На це звертають свою увагу Л.О. Вдовенко та О.С. Черненко «фінансова звітність визначається сукупністю показників про наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, вказує на його реальні й потенційні фінансові можливості. Вона відображає і дає змогу оцінювати результати діяльності, прогнозувати напрямки підвищення ефективності, сприяє розробці й прийняттю виважених управлінських рішень, тому її слід розглядати не лише як інструмент забезпечення ефективного управління на всіх рівнях, але і як потужну інформаційну базу, що безпосередньо сприяє фінансовій безпеці господарюючих суб'єктів галузі та держави в цілому» [14].

Висновки з проведеного дослідження. Сучасною наукою баланс (звіт про фінансовий стан) визнається завершальною стадією обліко-

вого процесу та основною формою фінансової звітності. Основна мета складання балансу як форми фінансової звітності орієнтована на його аналітичні можливості про фінансовий стан підприємства на звітну дату. Форму та структуру балансу як важливих чинників впливу на якість балансової інформації необхідно максимально орієнтувати на потреби аналізу. Великою мірою це стосується елементарної частини балансу – статті. Баланс як форма звітності – явище статичне, оскільки узагальнює рівність активів та пасивів господарського суб'єкта на певний момент часу (звітну дату). Оскільки момент, на який складена ця звітна форма, минає одразу, а господарський процес перебуває в постійному русі, то статистику балансу як форми звітності слід вважати суб'єктивною. Суб'єктивність статистики балансу необхідно враховувати в процесі його аналізу.

Аналітичні можливості балансу дозволяють проаналізувати склад і структуру активів, пасивів, рівень ліквідності підприємства, його платоспроможність та фінансову стійкість.

Таким чином, баланс (звіт про фінансовий стан) являє собою моментальний знімок фінансово-господарського стану підприємства на певну дату, а запропонована розшифровка складу виробничих запасів і дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги приведе до полегшення отримання інформації в розрізі окремих елементів запасів, розрахунку впливу окремих складових запасів на зміну показників платоспроможності, що сприятиме збільшенню його аналітичних можливостей.

Подальшими дослідженнями є детальне вивчення аналітичних можливостей інших форм фінансової звітності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. №73. URL: <http://buhgalter911.com/Res/NPSBO/NPSBO1.aspx>. – Назва з екрану.
2. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності: наказ Міністерства фінансів України № 433 від 28.03.2013 р. URL: <http://www.minfin.gov.ua>. – Назва з екрану.
3. Методичні рекомендації з перевірки порівняльності показників фінансової звітності: наказ Міністерства фінансів України № 476 від 11.04.2013 р. URL: <http://www.minfin.gov.ua>. – Назва з екрану.
4. Гуцаленко Л.В., Довгаль Е.О. Обліково-інформаційна система забезпечення управління сільськогосподарським підприємством. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2016. №8. С. 82-92.
5. Кухта К.О., Рудь Я.О. Баланс підприємства: становлення, історія виникнення та розвитку. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2017. Випуск 22, Частина 1. С. 130-132.
6. Китайчук Т.Г. Аналіз складових частин балансу підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. Випуск 3. С. 859-864.
7. Смирнова Н.В. Аналіз співвідношення оборотних і необоротних активів сільськогосподарських підприємств. Економічний аналіз. 2014, Том 18. № 2. С. 246-252.
8. Тютюнник Ю.М., Тютюнник С.В. Динаміка показників оцінювання майнового стану сільськогосподарських підприємств Полтавської області URL: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2010/01/229.pdf>. – Назва з екрану.
9. Загорулько Ю.І. Фінансова стійкість підприємства як економічна категорія. URL: <http://uabs.edu.ua/>. – Назва з екрану.
10. Тютюнник Ю.М. Фінансовий аналіз: [навчальний посібник]; частина I / Ю.М. Тютюнник ; 2-ге вид., перероб. і доп. Полтава : РВВ ПДАА, 2014. 358 с.
11. Фурман І.В. Процес управління фінансовою стійкістю підприємства та шляхи його вдосконалення. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2017. № 1 (19). С. 31-36.
12. Ісай О. Бухгалтерський баланс та його аналітичні можливості. URL: <http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/2010/20623/1/54-56.pdf>. – Назва з екрану.
13. Мощенський С.Г. Бухгалтерський баланс як засіб комунікації зацікавлених сторін бізнесу в інформаційній економіці. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Випуск 19. С. 519-522.
14. Вдовенко Л.О., Черненко О.С. Інформаційна складова забезпечення фінансової безпеки суб'єктів підприємництва аграрної сфери економіки. URL: <http://journal.udau.edu.ua/assets/files/89/Ekon/Ukr/4.pdf>. – Назва з екрану.

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА ЯК СКЛАДНИК ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН BANKING SYSTEM AS A CONSTITUENT OF FINANCIAL RELATIONS

У статті досліджено функціонування банківської системи як складника фінансових відносин. Розглянуто функції, які властиві банківській системі. Проаналізовано функціонування найбільших банків світу у 2016 р., а також в Україні. Досліджено проблеми банківського сектору України на сучасному етапі.

Ключові слова: банк, банківська система, рейтинг банків, клієнтський кредитний портфель, середня відсоткова ставка за кредитами, банківський сектор України.

В статье исследовано функционирование банковской системы как составляющей финансовых отношений. Рассмотрены функции, которые присущи банковской системе. Проанализировано функционирование крупнейших банков мира в 2016 г., а также в Украине. Исследованы проблемы

банковского сектора Украины на современном этапе.

Ключевые слова: банк, банковская система, рейтинг банков, клиентский кредитный портфель, средняя процентная ставка по кредитам, банковский сектор Украины.

The article deals with the functioning of the banking system as a component of financial relations. The functions that are inherent in the banking system are considered. The functioning of the largest banks of the world in 2016, as well as in Ukraine, is analyzed. The existing problems of the banking sector of Ukraine at the present stage are investigated.

Key words: bank, banking system, bank rating, client loan portfolio, average interest rate on loans, banking sector of Ukraine.

УДК 311.21:336.71:005.52

Назарова О.Ю.

к.е.н., доцент кафедри статистики,
обліку та аудиту
Харківський національний університет
імені В.Н. Каразіна

Постановка проблеми. На сучасному етапі глобалізації економіки провідна роль переходить від сфери реальної економіки до сфери фінансів. Це відповідає, як вважається, переходу розвинених країн від індустріального до постіндустріального суспільства – його інформаційної форми (до «інформаційного суспільства»). Дійсно, фінансова сфера виступає як найважливіший чинник, що забезпечує динаміку зв'язків зі всіма економіками світу.

Банківська система являє собою сукупність різноманітних видів кредитних установ і національних банків, які діють у межах загального грошово-кредитного механізму.

Сказане доводить високу актуальність теми дослідження.

Аналіз публікацій. Дослідженнями функціонування банківської системи України займалися і займаються багато дослідників у цій сфері. Проблемам цього напрямку присвячено низку праць вітчизняних учених, таких як О. Васюренко, О. Вовчак, О. Дзюблюк, С. Лаптев, Б. Луців, І. Лютий, П. Матвієнко, М. Савлук та інші.

Мета статті – дослідження функціонування банківської системи у світі та розгляд змін, що відбувалися в діяльності банківського сектору України протягом 2016 року.

Виклад основного матеріалу. Натепер у більшості країн світу банківська система має дворівневу структуру, де на першому рівні функціонують центральні банки країни, на другому – комерційні банки. Досвід промислово розвинених країн показує, що поряд із великими банками, які виступають гарантами стабільності кредитної системи,

функціонує безліч універсальних, а також дрібних і середніх банків.

Оскільки банки є елементами банківської системи, то їх розвиток може бути успішним тільки за умови взаємодії з іншими елементами, і насамперед це стосується банківської інфраструктури. До елементів банківської інфраструктури належать:

- законодавчі норми (визначають статус кредитної установи, перелік виконуваних нею операцій);
- внутрішні правила здійснення операцій (що забезпечують виконання законодавчих актів та захист інтересів вкладників, клієнтів банку, його власних інтересів загалом, методичне забезпечення);
- побудова обліку, звітності, аналітичної бази (комп'ютерна обробка даних, управління діяльністю банку на базі сучасних комунікаційних систем);

- структура апарату управління банком [1].

Банківській системі властиві такі функції:

- забезпечення функціонування та розвитку економіки за допомогою надання банківських кредитів та організації системи розрахунків;
- посередництво в переміщенні грошових коштів від кредиторів до позичальників і від продавців до покупців;
- акумуляція тимчасово вільних ресурсів в країні;
- кредитування виробництва, обігу товарів і потреб фізичних осіб.

Аналіз банківської системи здійснюється за такими напрямками, як:

- моніторинг стану та розвитку банківських установ;

- аналіз активів, власного капіталу та зобов'язань банків;
- аналіз доходів, витрат і прибутку банків, оцінювання економічної ефективності їхньої діяльності;
- аналіз розрахункових, кредитних, валютних, інвестиційних операцій та операцій банків із цінними паперами, ощадної справи;
- оцінювання фінансового стану банків.

Особлива увага приділяється моніторингу стану та розвитку банківської системи під час оцінювання рівня конкуренції на ринку банківських послуг та концентрації банківської системи. Для цього є 2 групи показників:

1. Показники, які дають змогу оцінити конкурентну позицію банку:

- частка i -го банку на ринку банківських послуг у % (X_i);
- відношення частки банку на ринку банківських послуг до частки банку-лідера (P_{il}):

$$P_{il} = \frac{X_i}{X_l}, \quad (1)$$

де X_l – частка банку-лідера на ринку банківських послуг у %.

«Частка банку на ринку банківських послуг вважається одним із найбільш важливих та загальних індикаторів досягнення цілей банку і сприйняття ринком пропонованих послуг.

Для оцінювання конкуренції на ринку банківських послуг та концентрації банківської системи як X_i і X зазвичай використовуються відповідно обсяги активів, власного капіталу, зобов'язань, депозитів, кредитів, фінансового результату тощо» [2, с. 249].

2) Показники, які характеризують рівень конкуренції на ринку банківських послуг та концентрації банківської системи загалом:

- сукупна частка 10 лідерів на ринку банківських послуг (X_{10}):

$$X_{10} = \sum_{i=1}^{10} X_i, \quad (2)$$

- коефіцієнт концентрації (C_k):

$$C_k = \sum_{i=1}^k X_i, \quad (3)$$

де k – кількість найбільших банків ($k = 3; 4; 5$).

«Цей показник відображає ступінь монополізації ринку. Якщо його значення наближається до 100,0, то ринок оцінюється як конкурентний» [2, с. 249].

Так, наприклад, у Франції та США коефіцієнти концентрації розраховуються для 4; 8; 20; 50; 100 провідних компаній ринку, а у Великій Британії, Канаді та Німеччині – для 3; 6; 10 компаній. Водночас коефіцієнт концентрації є найбільш поширеним показником, тому що розраховується для 4 найбільш потужних банків;

- коефіцієнт інтенсивності конкуренції (I_k) – показник, який є оберненим до коефіцієнта кон-

центрації і дає змогу оцінити ступінь протидії конкурентів у процесі боротьби за ринкові ніші:

$$I_k = \frac{100}{C_k}, \quad (4)$$

- індекс Херфіндаля – Хіршмана (IXX) – показник, який використовується найчастіше під час оцінки концентрації банківської системи:

$$IXX = \sum_{i=1}^n X_i^2. \quad (5)$$

При цьому $\sum_{i=1}^n X_i = 100\%$. Якщо значення індексу становить 0, то це означає повну децентралізацію, 1000 – абсолютну монополію;

- загальний індекс галузевої концентрації (CCI) – цей показник поєднує властивості індексу концентрації й індексу Херфіндаля – Хіршмана. За його допомогою можна оцінити співвідношення між коливанням ринкових часток банків та абсолютною значущістю частки найбільшого банку:

$$CCI = X_1 + \sum_{i=1}^n X_i^2 (1 + (1 - X_i)), \quad (6)$$

де n – загальна кількість банків.

- середнє значення частки ринку «тих, що залишилися» (X_a) – розраховують цей показник для оцінки можливостей банків, які не є лідерами ринку, щодо збільшення їхньої частки на ринку і зайняття лідерських позицій:

$$X_a = \frac{100 - C_k}{n - k}. \quad (7)$$

Розглянемо функціонування банківської системи у світі.

За офіційними даними, вже не перший рік найнадійнішими банками світу є банки Німеччини. 2016 р. не став винятком. Так, на першому місці знаходиться німецький державний KfW. Перша п'ятірка включає ще два німецьких банки – Landwirtschaftliche Rentenbank та L-Bank, а ТОП-20 – 3 фінустанови з Німеччини.

За рейтингом Global Finance, який включає 50 банків, 7 – німецькі представники. У Канади менше – 6. Щодо переваги банків з Німеччини, то вона незаперечна: 6 із 7 німецьких представників у рейтингу входять у двадцятку кращих. У Канади таких банків тільки 2.

Зазначимо, що найнадійніший банк світу KfW має активи в банках України: «Мегабанк» (KfW має 15% акцій) та «Прокредит Банк» (35,7%, тут же міноритарним пакетом акцій володіє голландський Rabobank).

Особливою надійністю відрізняються також банки Швеції та Австралії – у них по 4 представники. Від США, Китаю, Франції та Південної Кореї в рейтингу фігурують по 3 фінустанови. Кращий американський банк – AgriBank – зайняв лише 33 місце. Китайський лідер China Development Bank став 36-м.

Кращу динаміку за рік продемонстрували банки з Південної Кореї. Korea Development Bank,

Export-Import Bank of Korea і Industrial Bank of Korea в 2015 році були серед замикаючих рейтинг, найкращий з них (Korea Development Bank) тоді зайняв тільки 40-ве місце. Зараз уся трійка увійшла в топ-25, а Export-Import Bank of Korea, піднявшись відразу на 30 позицій, став найбільш прогресивним учасником рейтингу.

Найбільший регрес продемонстрував французький Société de Financement Local – мінус 12 позицій. Синхронно погіршили свої позиції всі 4 «австралійці». Не зазнала особливих змін тільки перша десятка, де все залишилося так само, як і роком раніше, крім того, що місцями помінялися французький Caisse des Dépôts et Consignations і люксембурзький Banque et Caisse d'Epargne de l'Etat.

Вперше в рейтинг найнадійніших у 2016 р. потрапили шведські Swedbank та SEB, а також американський U.S. Bancorp. Порівняно з редакцією минулого року зі списку випали американський AgFirst, чилійський BancoEstado і ліхтенштейнський LGT Bank. Східна Європа, як і Африка і Південна Америка, в рейтингу не представлені.

Глобальне лідерство в рейтингу найбільш «дорогих» банків і банківських груп світу належить двом американським банкам: Wells Fargo та JP Morgan Chase. За минулий рік вартість компанії Wells Fargo зменшилася майже на 29 млрд. дол., проте це не завадило їй очолити рейтинг найбільших банків світу. Трійку лідерів замикає, значно «подешевшавши» за рік, найбільший китайський банк ICBC.

Сумарна капіталізація 50 найбільших банків світу станом на 2016 р. становила 3,76 трлн. дол. (табл. 1)

Таблиця 1
Рейтинг найбільших банків світу у 2016 р.
(складено автором за [3])

Компанія	Держава	Ринкова капіталізація, млрд. дол.
1. Wells Fargo	США	255,44
2. JP Morgan Chase	США	232,89
3. Industrial and Commercial Bank of China (ICBC)	Китай	224,08
4. China Construction Bank	Китай	160,91
5. Bank of America (BoA)	США	154,47
...		
48. Allied Irish Banks (AIB)	Ірландія	25,39
49. Standard Chartered	Великобританія	24,75
50. UniCredit	Італія	23,34
Сумарна капіталізація		3757

Європейський рейтинг найбільших банків у 2016 р. очолив Британський банк HSBC. І це незважаючи на те, що за минулий рік вартість компанії зменшилася майже на 34 млрд. євро. Також до трійки лідерів увійшли іспанський банк Santander і британська банківська група Lloyds Banking Group. Сумарна капіталізація 20 найбільших банків Європи в результаті становила 806 млрд євро (908 млрд доларів) (табл. 2)

Таблиця 2
Рейтинг найбільших банків Європи у 2016 р.
(складено автором за [3])

Компанія	Держава	Ринкова капіталізація, млрд. євро.
1. HSBC Holdings	Великобританія	117,06
2. Banco Santander	Іспанія	63,22
3. Lloyds Banking Group	Великобританія	62,11
4. BNP Paribas	Франція	58,14
5. UBS	Швейцарія	56,85
...		
18. Standard Chartered	Великобританія	21,96
19. Swedbank	Швеція	21,40
20. UniCredit	Італія	20,71
Сумарна капіталізація		806,00

Слід зазначити, що у 2016 р. найбільшою у світі за активами стала банківська система Китаю, раніше в цьому лідирували банки єврозони.

Досягнення такого результату відбувається багато в чому завдяки різкому росту кредитування економіки, що 2008 р. випереджало зростання ВВП в Китаї.

Так, обсяг активів китайських банків до кінця 2016 р. досяг 33 трлн. дол. порівняно з 31 трлн. дол. єврозони, 16 трлн. дол. США та 7 трлн. дол. в Японії. Розмір банківської системи КНР перевищив 3 річних ВВП країни (у євзоні – 2,8 ВВП).

«Розростання банківської системи Китаю навряд чи є приводом для оптимізму: радше це нагадування про надмірну залежність економіки від банківських кредитів в умовах неоптимального розподілу ресурсів, що приводить до позамежних кредитних ризиків», – вважають економісти.

2016 р. для банківської системи України став поворотним.

Насамперед слід зазначити, що було практично завершено очищення банків: наприкінці року «Приватбанк» перейшов у власність держави. Ця подія суттєво змінила структуру всього банківського сектору: «частка державних банків у чистих активах збільшилася до 51,3% (з 28,1% на початку 2016 р.), за депозитами населення – майже утричі, до 59,5%» [4]. Операційна ефективність банківської системи України у 2016 р. мала тенденцію до зниження, що відбилося на показ-

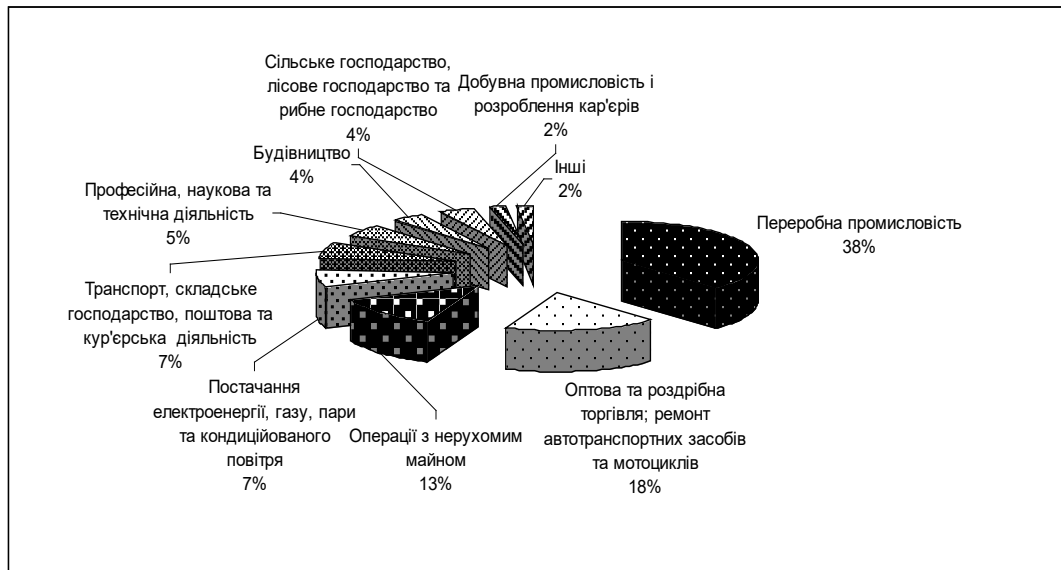


Рис. 1. Корпоративний клієнтський кредитний портфель за видами економічної діяльності банківської системи України у 2016 р. (складено автором за [4])

нику CIR (cost to income ratio), який становив 58,0% (52,0% у 2015 р.). Також скоротився чистий процентний дохід у зв'язку з високою вартістю фондування. Рівномірний зріст чистого комісійного доходу завдяки поновленню попиту на банківські послуги та підвищенню тарифів стало компенсатором. Найвищий збиток в історії банківського сектору України – 159 млрд. грн. – стався у 2016 р.. Викликано це резервуванням кредитного портфеля «Приватбанку». Але значно знизилися відрахування для решти банків у резерви, а сукупні втрати зменшилися до 23 млрд. грн. у зіставленні з 66 млрд. грн. у 2015 р.

У 2016 р. спостерігався зріст на 117,6 млрд. грн. в еквіваленті вкладів клієнтів банків, що пов'язано переважно з припливом коштів суб'єктів господарювання. А це сприяло поверненню фінустановами 30,2 млрд. грн., які були отримані від НБУ, та заміні конвертованих у капітал субординованих боргів та міжбанківських кредитів материнських банків. Також за рік зросли кошти населення у гривні на 9,1%, а в іноземній валюті – на 1,0%. «Поетапне скасування обмежень на зняття вкладів позитивно вплинуло на довіру населення до банків та динаміку депозитів. Частка коштів населення та бізнесу у зобов'язаннях банків зросла за 2016 р. із 64,0% до 73,4%» [4].

У зв'язку з поверненням коштів клієнтів протягом року поліпшувалася ліквідність банківського сектору, а НБУ зміг за кілька етапів зменшити ключову ставку до 14% із 22%. Все це змогло забезпечити передумови для того, щоб банки були в змозі знизити за депозитами відсоткові ставки.

За статистичними даними НБУ станом на 31.12.2016 р., ліцензію в державі мали 96 банків-

ських установ (у т.ч. 38 банків з іноземним капіталом). Це свідчить, що за рік скоротилася на 21 кількість функціонуючих банківських установ. Взагалі починаючи з 2014-го було виведено з ринку 88 банків. З них 33 установи стали неплатоспроможними у 2014 р., ще 33 – у 2015 р., 21 – у 2016 р. і 1 – у 2017 р.

Таким чином, 17 банків було оголошено неплатоспроможними, ще 4 було ліквідовано за рішенням акціонерів. Тому концентрація зросла – частка 20 найбільших банків у чистих активах за рік збільшилася до 89,4% (на 3,0 в.п.).

Дані демонструють, які перегрупування відбувались протягом року в структурі всієї власності банківської системи України. Так, станом на 01.01.2017 р. банківська система України мала таку структуру власності активів: банки з приватним українським капіталом (приблизно 13%); банки іноземних банківських груп (35%); державні банки (52%).

За офіційними даними НБУ, у 2016 р. в діяльності банківської системи України відбувалися такі зміни: знизилися середня відсоткова ставка за кредитами в національній валюті до 17,70% (з 21,47% станом на 01.01.2016 р.); аналогічний показник підвищився для кредитів в іноземній валюті на початок 2017 р. до 8,20% (з 6,88% станом на 01.01.2016 р.); відбулося «зниження вартості залучення коштів на вкладні рахунки. Наприкінці 2016 р. середня відсоткова ставка за депозитами в національній валюті становила 10,5% (10,2% для короткострокових вкладів та 17,9% для довгострокових), в іноземній валюті – 5,2% (4,8% для короткострокових та 6,2% для довгострокових вкладів). На початку року аналогічні показники дорівнювали 12,1% та 7,8% відповідно» [4].

Також слід зазначити, що корпоративний клієнтський кредитний портфель у 2016 р. в основному був представлений коротко- та середньостроковими кредитами в національній валюті нефінансовим корпораціям.

На рис. 1 наведено корпоративний клієнтський кредитний портфель за видами економічної діяльності банківської системи України.

Таким чином, ми побачили, що у 2016 р. кредитний портфель для суб'єктів господарської діяльності за видами економічної діяльності було надано більше представникам сфери «Переробна промисловість» (38%) та «Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів» (18%).

Щодо середнього значення відсоткової ставки за кредитами, які були надані суб'єктам господарювання, то за результатами 2016 р. її значення становило 17,5% у національній валюті та 8,0% в іноземній валюті (20,6% та 6,9% відповідно станом на 01.01.2016 р.).

У 2016 р. роздрібний клієнтський кредитний портфель становив 164,98 млн. грн. (↓ 10%). Це пов'язано зі значним впливом на зміну цього показника неплатоспроможності низки банківських установ, які володіли досить великими за обсягами кредитними портфелями, в тому числі роздрібними.

Споживчі кредити (в т.ч. «кешові» кредити) – це основний складник роздрібного клієнтського кредитного портфеля. «Обсяг іпотечних кредитів, наданих фізичним особам, станом на 01.01.2017 р. відповідав 37% роздрібного кредитного портфеля (40% на початок року). Невисокі темпи розвитку іпотечного кредитування зумовлені доволі низькими темпами відновлення будівельної галузі, обмеженістю та високою вартістю довгострокового ресурсу, а також невисоким платоспроможним попитом населення на довгострокове кредитування» [4].

Щодо регіонального розрізу, то приблизно 57% клієнтського портфелю розміщено в північному регіоні країни (Київська обл. та м. Київ, Житомирська, Сумська та Чернігівська області).

Дані 2016 р. свідчать, що середнє значення відсоткової ставки за кредитами, наданими фізичним особам у національній валюті, становило 30,7% проти 31,6% у 2015 р. та 4,9% в іноземній валюті проти 4,0% в 201 р.

Висновки. Дослідження наочно продемонструвало, що сьогодні сучасному стану банківської системи України притаманна низка проблем її розвитку. У зв'язку з цим можливі такі напрями реформування банківської системи з урахуванням прогресивного закордонного досвіду:

- підвищувати рівень капіталізації банків;
- розвивати систему ризик-менеджменту та вдосконалювати управління ризиками в банках, забезпечувати баланс між ефективністю і надійністю, а також інтереси всіх зацікавлених сторін щодо стабільного розвитку банківської системи України та посилювати її позитивний вплив на соціально-економічний розвиток країни;
- удосконалювати системи регулювання та нагляду за банками;
- повертати довіру населення до банківського сектору України та підвищувати фінансову грамотність;
- забезпечувати участь держави у фінансуванні реструктуризації та модернізації банківської системи за прикладом США і Турецької Республіки та у заохочуванні злиття банків, що зіткнулися з фінансовими проблемами, з фінансово стабільними банківськими установами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вікіпедія. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
2. Кремень В.М. Фінансова статистика. [текст] навч. посіб. / В.М. Кремень, О.І. Кремень. К.: Центр учбової літератури, 2014. 368 с.
3. Bookmark. URL: <http://www.banksdaily.com/rus/>
4. НБУ офіційне Інтернет-представництво. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=71195

РОЗДІЛ 11. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

ЕВОЛЮЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПОПУЛЯЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ EVOLUTIONAL MODELING OF POPULATION OF ENTERPRISES

У статті проведено аналіз та подальший розвиток методів, інформаційних технологій та економіко-математичних моделей еволюційних процесів трофічних відносин. Визначено, що еволюція економічної популяції є динамічним процесом, що відбувається під впливом змін у науці та технологіях, потреб ринків, трансформацій в організації та правових відносинах. Здійснено теоретичне узагальнення процесу еволюції, яке передбачає розгортання зусиль у напрямі еволюційної теорії розвитку економічних популяцій, що припускає використання алгоритму управління процесом еволюції, тобто цілеспрямованої дії на зміни пропорцій між функціонуючими елементами популяцій.

Ключові слова: еволюційна теорія, трофічні відносини, популяції, міжпопуляційні відносини, популяція підприємств, фрейм популяції.

В статье проведены анализ и дальнейшее развитие методов, информационных технологий и экономико-математических моделей эволюционных процессов трофических отношений. Определено, что эволюция экономической популяции является динамичным процессом, происходящим под влиянием изменений в науке и технологиях, потребностей рынков, трансформаций в организации и правовых отношениях. Осуществлено теоретическое обобщение процесса эволюции, которое

предусматривает развертывание усилий в направлении эволюционной теории развития экономических популяций, предполагает использование алгоритма управления процессом эволюции, то есть целенаправленного воздействия на изменение пропорций между функционирующими элементами.

Ключевые слова: эволюционная теория, трофические отношения, популяции, межпопуляционные отношения, популяция предприятий, фрейм популяции.

In the article the analysis and further development of methods, information technologies and economic and mathematical models of evolutionary processes of trophic relations are conducted. It is determined that the evolution of the economic population represents a dynamic process that occurs under the influence of changes in science and technology, market needs, transformations in the organization and legal relations. The theoretical generalization of the evolution process, which involves the deployment of efforts in the directions of the evolutionary theory of the development of economic populations, involves the use of the algorithm for managing the evolution process, that is, the purposeful action on the changes in the proportions between the functioning elements of the populations.

Key words: evolutionary theory, trophic relations, populations, interpopulation relations, population of enterprises, frame of population.

УДК 519.866:658.1:330.46:004(043.3)

Іванченко Г.Ф.

к. т. н., доцент, професор кафедри інформаційних систем
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
Гриценко В.В.
магістр
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Постановка проблеми. Сьогодні в економічній науці активно розвивається еволюційна економічна теорія. Це зумовлене тим, що ортодоксальні методологічні підходи вже не можуть адекватно й вичерпно пояснити явища соціального буття та прогнозувати їх. В Україні цей процес за часом корелює з інтенсифікацією досліджень у сфері інформаційних технологій (ІТ), а в галузі економічної політики ці тенденції пов'язані з необхідністю модернізації соціально-економічної системи України в нестабільному економічному середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи дослідження становлять праці вітчизняних та зарубіжних авторів з проблем еволюційної економічної теорії щодо проходження процесів злиття та поглинання (M&A). З-поміж фундаторів теорії особливо вирізняються такі дослідники, як А. Алчіян, Т. Веблен, Т. Мальтус, Р. Нельсон, М. Нішібе, Д. Поттс, Г. Саймон, Л. Самуельсон, А. Сміт, Дж. Сільверберг, С. Уінтер, Д. Ходжсон, Й. Шумпетер.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз та подальший розвиток методів, інформацій-

них технологій та економіко-математичних моделей еволюційних процесів трофічних відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток підприємства безпосередньо виявляється на стику взаємодії чинників зовнішнього та внутрішнього середовищ. Зовнішнє середовище задається станом попиту, вираженим у привабливості продукту, який виробляється в рамках наявної структури організації, характером внутрішніх відносин на підприємстві, технологічною новизною. Внутрішнє середовище у взаємодії із зовнішнім, що визначає динамізм організації та її ефективність, може задаватися набором мотивацій членів організації.

Взаємодія між підприємствами, тобто членами популяції, та самими популяціями визначає динаміку цих систем, їхні стійкість, життєздатність, можливості передачі знань. Джерелами мутацій виступають процеси в межах популяції та зовнішні впливи. Звісно, в усіх цих процесах відбувається передача інформації, що дає змогу застосувати до них закони та математичний апарат теоретичної біології.

Еволюційний підхід в економічній науці сформувався на перетині різних наукових напрямів. Основні принципи еволюційного підходу в економіці запозичені з еволюційної біології [1]. Економічні явища володіють певними властивостями, характерними для фізичних процесів, а саме неврівноваженістю, стохастичністю, наявністю самопідтримуваних процесів. Передбачається, що в економічній системі існують аналоги механізмів спадковості, мінливості, природного відбору та різноманітності, а економічні агенти □ популяції підприємств, які конкурують один з одним за спільні трофічні ресурси. При цьому чи не загальною думкою сучасної економічної теорії є уявлення про те, що еволюція популяцій визначається насамперед факторами відбору, які виникають у процесі взаємодії з іншими складовими спільноти популяцій, а самі спільноти є продуктом коеволюції популяцій, що входять до них.

У біофізиці існують кілька ідеалізацій, пов'язаних з трофічними відносинами, які, на наш погляд, можна перенести в економіку (Одум, 1975 рік). Це, зокрема:

- трофічна мережа – ланцюг «перенесення енергії (їжі) від її джерела (рослин), що відбувається шляхом поїдання одних організмів іншими»;
- харчова мережа – сплетіння трофічних (харчових) ланцюгів у біології;
- популяції (організми), які отримують енергію (їжу) від джерела з однаковою кількістю етапів, а також належать до одного трофічного рівня.

З цієї аналогії випливає, що в рамках еволюційного моделювання популяцій підприємств має сенс розглядати не будь-які можливі трофічні мережі, а насамперед орієнтовані трофічні мережі, в яких можна виділити односпрямований потік енергії, сировини, прибутку. Якщо дотримуватися цієї точки зору, то з розгляду слід вилучити два типи в принципі можливих трофічних мереж. По-перше, це мережі, вершини графів яких мають лише вхідні або лише вихідні потоки сировини, а саме прибуток. Це міркування уявляється очевидним. По-друге, це мережі, графи яких містять замкнуті нескінченні цикли.

Існують три основні типи міжпопуляційних відносин: 1) конкуренція; 2) симбіоз; 3) «хижак – жертва». Прийнято виділяти симбіотичні відносини двох типів.

1) «Протокооперація», за якої міжвидова взаємодія корисна для обох видів, але не є облігатною (обов'язковою), а кожна популяція може існувати за відсутності іншої популяції. Припустимо, що динаміка кількості обох популяцій у відносинах «протокооперації» за відсутності іншої популяції описується логістичним рівнянням, коефіцієнти якого загалом різні для обох популяцій. Стосовно впливу на динаміку кількості самих відносин «протокооперації» в першому наближенні природно

припустити, що їх можна описати аналогічно до відносин «хижак – жертва», тобто білінійними членами, які входять в обидва рівняння з позитивними знаками.

2) «Мутуалізм», за якого міжпопуляційні взаємодії є облігатними. Необхідною умовою «мутуалізму» є існування кожного з видів, а за відсутності іншої популяції кожен з видів зменшує кількість і щільність популяції.

Трофічні відносини типу «хижак – жертва» з трьох основних типів міжпопуляційних відносин дають значні розбіжності динамічних режимів поведінки взаємодіючих популяцій.

Економічну систему доцільно представити двома групами протилежних суб'єктів, що виконують роль «хижака» та «жертви», наприклад зростаючою популяцією-віолент і популяцією-експлерент, що стагнує. У цьому разі система добре описується рівнянням «хижак – жертва».

Для нелінійних явищ, математичні моделі яких не підпорядковуються принципу суперпозиції, знання стосовно поведінки частини об'єкта ще не гарантують знань про поведінку об'єкта загалом, а його відгук на зміну умов може якісно залежати від кількісної величини (обсягів) цих змін.

Наголосимо на тому, що більшість реальних процесів і відповідних (адекватних) їм математичних моделей є нелінійною. Лінійні ж моделі відповідають частковим випадкам і, як правило, слугують лише першим наближенням до реальності. Моделі популяцій є нелінійними, адже необхідно враховувати обмеженість доступних популяції ресурсів.

Уперше модель, що описує динаміку кількості (щільності) двох популяцій, які взаємодіють за принципом «хижак – жертва», незалежно один від одного запропонували А.Д. Лотка і В. Вольтерра [2–6]. Математичний аспект цих досліджень розвинули у серії робіт А.Д. Базикін [7–9], А.А. Вітта, Г.Ф. Гаузе [10]. Їхні послідовники від 1960-х років розробляли та досліджували моделі для опису динаміки взаємодіючих популяцій з відмінними від вольтеррівських кінестичними функціями. Значна частина моделей представлена для популяцій у вигляді звичайних диференціальних рівнянь □13□.

Еволюційний підхід використовує еволюційне моделювання економічних систем. Динаміка зміни структури економічної системи оцінюється за зміною системних параметрів в обмеженнях цих моделей. Коли еволюціонує підприємство, то воно здатне відтворювати себе на вищому рівні та певний час існувати на базисі популяцій нижчих рівнів.

Основним об'єктом еволюційної економіки є популяція підприємств в конкретному ринковому середовищі. Таким середовищем в економіці вважають мезорівень, а саме галузь. Передусім предметом розгляду еволюційної теорії мезоекономічних структур є популяція підприємств, пов'язаних

виключно відносинами конкуренції та кооперації.

Внаслідок перенесення акценту на множинність взаємозв'язків інформаційних конфігурацій межі галузі та популяції можуть не збігатися, навіть якщо основою цього виділення є використання однієї головної технології або присутність на одному товарному ринку.

Популяція підприємств – об'єкт вивчення еволюційних теорій, об'єднання підприємств (галузь), що мають певні спільні характеристики, які відрізняють її від іншої групи.

Популяцію можна розглядати як кластер підприємств, що діють на локальному ринку продукту вузької товарної групи (наприклад, популяція підприємств тих, які виробляють молоко та молочні продукти). Тобто популяція може бути обмежена територіальними рамками, але, використовуючи різні ІТ виробництва продукту, вона може розширювати свої віртуальні рамки.

Можна збільшувати цю множину за рахунок послаблення критеріїв ринкової (популяція підприємств харчової промисловості) або територіальної приналежності (популяція підприємств певного регіону України).

Формальна популяція підприємств (ΠPr_{ij}) – множина представників одного $i=1, \dots, n$ виду взаємозалежних у виборі стратегій підприємств, які успадковують властивості лідерів («батьків») популяції та розташовані у m -вимірному просторі ознак $j=1, \dots, m$.

Кластером, або таксоном ΠPr_{ij} , є частина простору ознак популяції, куди потрапляють вектори об'єктів тільки одного класу, які подібні за деякими ознаками [10].

Взаємодія між підприємствами-членами популяції та самими популяціями визначає динаміку цих популяцій, їхні стійкість, життєздатність, можливість використання ресурсів.

Перехід популяції від одного стану до іншого, як і підтримання стаціонарного стану, обумовлені перебігом низки таких популяційних процесів, як посилення одних груп підприємств, вибуття інших, поява підприємств-новачків.

При цьому стабільні темпи зміни ситуації на рівні популяції, тобто зростання популяції, можуть супроводжуватися різними, що істотно змінюються, темпами перебігу окремих популяційних процесів. Так, на одних етапах розвитку популяції її зростання може забезпечуватися інтенсивною появою нових підприємств, а на інших – інтенсивним зростанням окремих груп підприємств у популяції.

Насамперед основою аналізу не можуть бути агреговані (тобто сукупні або усереднені) дані щодо популяції, оскільки вони не враховують індивідуальні відмінності підприємств та звужують можливості дослідження різних процесів. Окремо аналізу можуть відповідати тільки дані по окремих підприємствах популяції або їх однорідних групах.

Розгляд поведінкових характеристик і стратегічних процесів як рівноправних із функціональними потребує впровадження методології використання статистичних даних [9], орієнтованих на врахування виключно функціональних характеристик і результатів досліджень підприємств, які методологічно слабко узгоджені між собою та з регулярною статистикою.

Мережа об'єктів популяцій (ΠPr_{ij}), пов'язаних різними відносинами, задається як $\Pi Pr_{ij} = \langle \Omega, O, S, I \rangle$ де $\Omega = \{\omega_1, \omega_2, \omega_3, \dots, \omega_n\}$ – множина класів та об'єктів $\Phi_r \Pi_i$; класом називаємо множину фреймів популяції підприємств $\Phi_r \Pi_i$, які подібні між собою за деякими ознаками сценаріїв ЖЦП_i (експлерент, патієнт, віолент, комутант тощо); O – множина відносин між популяціями; S – структура класів та об'єктів $\Phi_r \Pi_i$, що визначає конкретні зв'язки між ними; I – алфавіт і правила отримання висновків на мережі об'єктів ΠPr_{ij} .

У фреймових моделях популяції частину фреймів становлять індивідуальні об'єкти, тобто екземпляри фреймів. Інші фрейми, що становлять узагальнені об'єкти, є фреймами-прототипами для $\Phi_r \Pi_i$. Фрейм-прототип відповідає інтенсіональному опису множини фреймів-прикладів.

Фрейм популяції підприємств ($\Phi_r \Pi_i$), визначає структуру класу, успадковує властивості лідерів («батьків»), здатний до тривалого існування в часі та просторі, може трансформуватися, ділитися, а саме самовідтворюватися, переміщуватися з популяції до популяції по горизонталі та вертикалі еволюційного процесу. Формально підприємство в рамках $\Phi_r \Pi_i$ моделі описується так:

$$\Phi_r \Pi_i = \{n, (ns_1, vs_1, ps_1), (ns_2, vs_2, ps_2), \dots, (ns_m, vs_m, ps_m)\},$$

де n – ім'я $\Phi_r \Pi_i$, ns_i – ім'я слота (показники господарської діяльності підприємства), vs_i – числове значення слота, ps_i – ім'я приєднаної процедури (для зміни рутини).

У типовому фреймі $\Phi_r \Pi_i$ зберігається така інформація: ім'я та загальний опис $\Phi_r \Pi_i$, інформація про батьківський клас, сценарій ЖЦП, відомості про слоти, а саме імена та значення слотів (показників господарської діяльності підприємства), а також їхні властивості (наприклад, тип, умови коректності інформації, яка зберігається в слоті). Класом називають множину об'єктів, подібних між собою за деякими ознаками.

Фрейм популяції підприємств $\Phi_r \Pi_i$ може утворюватися шляхом об'єднання всіх слотів, фактів та процедур (для зміни рутин), пов'язаних з популяцією цього підприємства. Слоти ns_i – це певні незаповнені підструктури фрейма, які відповідають за ділянку простору ознак популяції. Після заповнення слотів конкретними даними $\Phi_r \Pi_i$ становитиме ту або іншу ситуацію стадій розвитку ЖЦП підприємств.

Кожному слоту відповідає певна структура показників роботи підприємства. У слотах опи-

сується інформація про $\Phi_r \Pi_i$, його властивості, характеристики, факти, що належать до нього. Крім того, слоти можуть містити посилання на інші фрейми або вказівки на асоційовані з ними приєднані процедури. Значенням слота може бути практично що завгодно (числа або фінансово-математичні співвідношення, тексти природною мовою або програми, правила висновку або посилання на інші слоти цього фрейма чи інших фреймів). Як значення слотів можуть виступати імена інших фреймів, що забезпечує побудову мережі фреймів.

Процедура ps_i є необов'язковим елементом слота, що задовольняє таким якісним критеріям: 1) правила появи на ринку нових $\Phi_r \Pi_i$ підприємств і, відповідно, правила виходу $\Phi_r \Pi_i$ підприємств з популяції; 2) підприємства діють на спільних ринках кінцевого продукту, виробничих ресурсів, фізичного капіталу в спільних для всіх них умовах податкової системи та фінансового сектору; сумісне функціонування $\Phi_r \Pi_i$ на багатьох ринках обумовлює наявність багатьох каналів взаємовпливу підприємств, багатовимірну (тобто не з'ясовну специфікою функціонування певного ринку) залежність становища окремого підприємства від становища та стратегій поведінки інших підприємств популяції; 3) правила взаємодії $\Phi_r \Pi_i$ підприємств між собою; правила поведінки окремого підприємства; підприємства утворюють спільне інформаційне середовище, що дає їм змогу накопичувати та використовувати для ухвалення рішень досвід щодо стратегій та ефективності функціонування інших агентів підприємств.

Вибір меж популяції обумовлюється дослідженням таких основних аспектів: розгляд одного кінцевого продукту або низки продуктів, тобто близьких субститутів, одної або безлічі технологій виробництва продукту, одного локального ринку або кількох взаємопов'язаних ринків підприємств завдяки можливості переміщення товару, міграції споживачів тощо.

У кожній із задач ідентифікації популяції підприємств за принципом «хижак – жертва» аналізуються поточні явища, процеси, стани $\Phi_r \Pi_i$ підприємства w

Висновки з проведеного дослідження. Слід також зазначити, що еволюція економічної популяції – це динамічний процес, що відбувається під впливом змін у науці та технології, потреб ринків, трансформацій в організації та правових відносинах. Отже, теоретичне узагальнення процесу еволюції має передбачати розгортання зусиль у напрямі еволюційної теорії розвитку економічних популяцій, що припускає використання алгоритму управління процесом еволюції, тобто цілеспрямованої дії на зміни пропорцій між функціонуючими елементами популяцій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сильверберг Д., Верспаген Б. Экономическая динамика и адаптация поведения: приложения к одной эволюционной модели эндогенного роста. Эволюционный подход и проблемы переходной экономики. Москва: ИЭКРАН, 1995. С. 149–175.
2. Вольтерра В. Математическая теория борьбы за существование / пер. с фр. О.Н. Бондаренко; под ред. Ю.М. Свирижева. Москва: Наука, 1976. 285 с.
3. Akarony J., Falk H., Yehuda N. Corporate life cycle and the relative value-relevance of cash flow versus accrual financial information. URL: <http://www.Bus.Brocku.Ca/Faculty/Documents/Corporate-Life-Cycle.pdf>.
4. Lester D.L., Parnell J.A., Carraher A. Organizational Life Cycle: A Five-Stage Empirical Scale. The Intern. of Organizational Analysis. 2003. № 4. P. 339–354.
5. Lotka A.J. Elements of physical biology. Baltimore: Williams and Wilkins, 1925. 460 p.
6. Volterra V. Variazione e fluttuazioni del numero d'individui in specie animali conviventi. Mem. Accad. naz. Lincei. Ser. 6. 1926. № 2. P. 31–113.
7. Базыкин А.Д. Нелинейная динамика взаимодействующих популяций Москва; Ижевск: Ин-т компьютерных исследований, 2003. 368 с.
8. Базыкин А.Д., Буриев Т.И. Модель динамики системы «хищник – жертва» с учетом насыщения хищника, конкуренции хищника за жертву и конкуренции жертв. Studia biophysica. 1981. № 2. P. 123–130.
9. Базыкин А.Д., Хибник А.И. О жестком режиме возбуждения автоколебаний в модели типа Вольтера. Биофизика. 1981. Т. 26. Вып. 5. С. 851–853.
10. Гаузе Г.Ф., Витт А.А. О периодических колебаниях численности популяций. Математическая теория релаксационного взаимодействия между хищниками и жертвами и ее применение к популяции двух простейших // Изв. АН СССР. Отд. мед., мат. и естеств. наук. 1934. № 10. С. 1551–1559.

ДОЦІЛЬНІСТЬ УПРОВАДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ НАФТОГАЗОВИХ РОДОВИЩ НА ПІДПРИЄМСТВАХ НГК УКРАЇНИ

EXPEDIENCY OF INTELLECTUAL OILFIELD TECHNOLOGIES IMPLEMENTATION AT ENTERPRISES OF UKRAINIAN OIL AND GAS SECTOR

У статті досліджено доцільність використання технологій інтелектуальних нафтогазових родовищ. Виокремлено низку проблем, які вирішуються шляхом упровадження цих технологій у нафтогазових компаніях. Проаналізовано швидкий і повільний цикли управління інтелектуальним нафтогазовим родовищем. Акцентовано увагу на групах критеріїв, за якими варто проводити оцінку родовища на початковому етапі і визначати його потребу в застосуванні інтелектуальних технологій. Розглянуто переваги впровадження цих технологій на підприємствах НГК України.

Ключові слова: інтелектуальне нафтогазове родовище, розроблення родовищ вуглеводнів, інтеграція уніфікованих комунікацій, комплексне управління активами, моделювання та оптимізація життєвого циклу родовища.

В статье исследована целесообразность использования технологий интеллектуальных нефтегазовых месторождений. Выделены несколько проблем, которые решаются путем внедрения данных технологий в нефтегазовых компаниях. Проанализированы быстрый и медленный циклы управления интеллектуальным нефтегазовым месторождением. Акцентировано внимание на группах критериев, по которым сле-

дует проводить оценку месторождения на начальном этапе и определять его потребность в применении интеллектуальных технологий. Рассмотрены преимущества внедрения данных технологий на предприятиях НГК Украины.

Ключевые слова: интеллектуальное нефтегазовое месторождение, разработка месторождений углеводородов, интеграция унифицированных коммуникаций, комплексное управление активами, моделирование и оптимизация жизненного цикла месторождения.

The article investigates the expediency of using the technologies of intellectual oilfields. It is singled out that a number of problems are solved by the implementation of these technologies in oil and gas companies. The fast and slow loops of management of the intellectual oilfield are analyzed. The emphasis is made on the groups of criteria on which it is worth assessing the deposit at an initial stage and determining its need for the application of intellectual technologies. The advantages of the implementation of these technologies at the enterprises of Ukrainian oil and gas sector are considered.

Key words: intellectual oilfield, development of hydrocarbon deposits, integration of unified communications, complex asset management, modeling and optimization of the deposit's life cycle.

УДК 622.276:004.896

Кочкодан В.Б.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
і адміністрування
Івано-Франківський національний
технічний університет нафти і газу

Постановка проблеми. Згідно з дослідженнями World Energy Outlook, у 2040 році світові потреби в енергії збільшаться на 30% порівняно з 2016 роком, а дві третини цього приросту забезпечать азіатські країни, що розвиваються. Попит на нафту продовжуватиме зростати, хоча темпи зростання сповільняться. Використання природного газу зросте на 45% в основному за рахунок підвищення промислового попиту. Водночас зростання кількості відновлюваних джерел енергії, підвищена увага до екологічної безпеки, зростання світового парку електромобілів до 900 млн. в 2040 році приведуть до встановлення коридору цін на нафту в межах 50–70 дол. США за барель [1]. Цього може бути не досить для прибуткової господарської діяльності провідних нафтогазових компаній світу, не говорячи вже про українські підприємства.

Нафтогазові компанії з року в рік збільшують витрати на забезпечення працівників безпечними умовами праці, на екологічну безпеку, стикаючись із такими щоденними проблемами, як коливання цін на нафту, труднощі в доступі до нафтових запасів, а також підбір кваліфікованих кадрів. Це особливо актуально в Україні, де розвиток нафтогазовидобувної галузі ще не досягнув рівня західних компаній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження проблематики використання технологій інтелектуальних нафтогазових родовищ зробили провідні зарубіжні та вітчизняні вчені, зокрема Yu. Redutskiy, D.J. Rossi, O. Gurpinar, R. Nelson, S. Jacobsen, T. Edwards, M. Saunders, K. Moore-Cernoch, D.R. Brouwer, J.D. Jansen, G.M. van Essen, J.D. Jansen, D.R. Brouwer, S.G. Douma, M.J. Zandvliet, K.I. Rollett, D.P. Harris, B. Yeten, D.R. Brouwer, L. J. Durlofsky, K. Aziz, D. Mathieson, N.G. Saleri, A.O. Al-Kaabi, A.S. Muallem, A.A. Беєзіна, Р.Ш. Садикова, Л.А. Абдулліна, С.В. Гавришук, В.П. Гришаненко, А.О. Васеньова, О.В. Горбунов, Ю.С. Левандович та ін. У роботах зазначених учених розглянуто проблеми організації робочого процесу в нафтовидобувних компаніях, оцінено переваги технологій інтелектуальних нафтогазових родовищ, що використовувались у складних нестандартних середовищах, досліджено роль цих технологій у підвищенні нафтогазовилучення з пластів, зменшенні капітальних, операційних витрат та ризиків.

Проте у більшості наукових праць розглянуто окремі питання впровадження технологій інтелектуальних нафтогазових родовищ, тоді як доцільність впровадження таких технологій на підприємствах НГК України потребує подальшого вивчення та аналізу.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження доцільності використання технологій інтелектуальних нафтогазових родовищ та оцінка переваг упровадження даних технологій на підприємствах НГК України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Будь-які компанії, зокрема підприємства НГК, планують свою діяльність на наступний рік. Ці плани включають підвищення ефективності діяльності, зменшення операційних витрат, зростання продуктивності праці, прибутковості, рентабельності активів тощо. Якщо перелік цілей компанії та способів їх реалізації щороку один й той самий, марно очікувати суттєвих змін. Впровадження технологій інтелектуальних нафтогазових родовищ дасть змогу вийти на якісно новий рівень операційної діяльності нафтогазової компанії. Ці технології є привабливими, оскільки дають можливість працівникам контролювати процеси нафтогазовилучення з пластів та управляти всією операційною діяльністю в режимі реального або близького до реального часу, незалежно від місця розташування свердловин. Технології інтелектуальних нафтогазових родовищ вже стали досить зрілими, щоби бути модульними, тобто їх впровадження більше не вимагає значних зусиль задля отримання результатів.

Під інтелектуальним нафтогазовим родовищем розуміють сукупність бізнес-процесів з оперативного управління родовищем, технічного проекту розроблення з використанням новітніх технологій і повністю автоматизованої інфраструктури. Інтелектуальні родовища широко застосовуються світовими іноземними компаніями (Shell, BP, Exxon Mobil, Schlumberger і т.д.) на нових проектах, а також для збільшення нафтовіддачі родовищ, що вже розроблюються [2, с. 3].

Створення єдиної інфраструктури, яка з'єднає людей і операції за допомогою протоколів Інтернету, допомагає забезпечити повсюдний доступ до інформації та інструменти для спільної роботи. Коли інфраструктура об'єднує операції буріння, видобутку та технічного обслуговування на нафтогазових родовищах, з'являється можливість створити платформу, яка інтегрує програмні продукти та забезпечує їх необхідними даними для прийняття своєчасних управлінських рішень, що дозволяє підвищити ефективність роботи компанії.

У нафтогазовій промисловості рентабельність інвестицій значною мірою залежить від ефективності експлуатації активів. Якщо внаслідок аварії зі званої в експлуатацію свердловини не вдається видобувати нафту чи газ, виробництво призупиняється, але витрати не зникають. Активи можуть включати в себе морські бурові установки, наземні родовища, трубопроводи і сховища. Технології для дистанційного контролю, вимірювання та відеоспостереження дозволяють операторам отримувати

необхідну інформацію для швидкого реагування на простой в роботі.

Технології інтелектуальних нафтогазових родовищ завдяки збору даних в польових умовах та їх подальшій обробці й інтерпретації в офісі допомагають підвищити нафтогазовіддачу та зводять до мінімуму людські помилки. Обладнання та програмні продукти, що використовуються для віддаленого моніторингу та вимірювання, також допомагають збирати та передавати раніше недоступні або ізолювані дані в головний офіс, де проводиться аналіз отриманої інформації з метою вироблення управлінських рішень, які передаються на місця тими самими каналами комунікацій.

Проте керівництво деяких нафтогазових компаній все ще вважає, що безперервне отримання значних обсягів даних є дорогим задоволенням. На таких підприємствах автоматизація нафтовидобутку зосереджена в області моніторингу поверхневого тиску і температур, інколи проводиться безперервний збір свердловинної інформації, ще рідше встановлюється постійне спостереження за нафтовими пластами та родовищем загалом [3, с. 166].

Використання відеомоніторингу в межах концепції інтелектуального нафтогазового родовища допомагає швидше реагувати на аварійні ситуації та точніше встановити масштаби збитків. Передача відео за допомогою Інтернет-протоколу все частіше використовується для моніторингу операцій буріння, нафтогазовидобутку, для контролю за роботою нафтогазових платформ, нафтопереробних заводів, трубопроводів та інших активів.

Завдяки смартфонам та планшетним ПК нафтогазові компанії можуть використовувати мобільні рішення для покращення управління робочими процесами та підвищення продуктивності працівників. Мобільні додатки дозволяють ефективніше управляти ремонтами свердловин, де миттєвий доступ до інформації і забезпечення відповідності процесу має істотне значення.

Професіонали в нафтогазовій галузі протягом тривалого часу накопичують необхідний для роботи досвід, набувають знань у сфері розроблення та експлуатації конкретних родовищ вуглеводнів, розвивають різного роду функціональні навички. Компанії нафтогазового комплексу розробляють та експлуатують родовища, що знаходяться у віддалених районах, часто далеко від місця проживання професіональних працівників, що вимагає від них нових підходів до організації роботи.

Завдяки інтеграції уніфікованих комунікацій і технологій присутності співробітники можуть використовувати будь-яку комбінацію голосу, відео, даних, мобільних додатків і пристроїв для зв'язку один з одним незалежно від робочого місця. Знання релевантної інформації, своєчасність наявності даних для відповідного персоналу, доступність даних та зручне їх зберігання сприяють підвищенню ефектив-

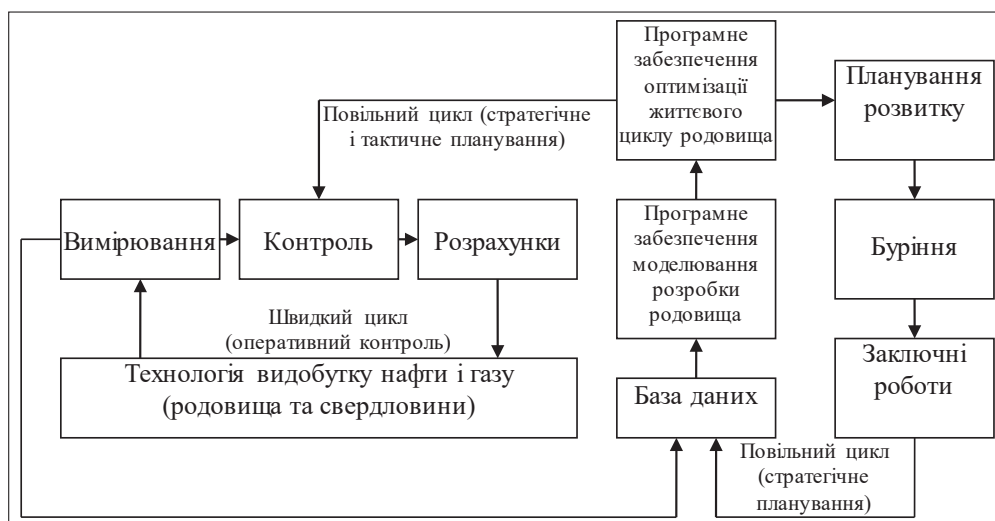


Рис. 1. Швидкий і повільний цикли управління інтелектуальним нафтогазовим родовищем [7, с. 3]

ності діяльності. Зв'язок та співпраця між фахівцями різних галузей промисловості приводять до швидких та адекватних рішень, що в кінцевому підсумку приводить до ефективної роботи всієї інтелектуальної системи [4, с. 5].

Організація робочого процесу в такий спосіб наближає проблеми, що необхідно вирішувати, до фахівців, а не навпаки. За рахунок цього професіонали володіють цілісною картиною та мають можливість співпрацювати та обмінюватися інформацією в режимі реального часу з тими, хто потребує їхніх експертних висновків. Таким чином, персонал на місцях перетворюється у засіб збору та передачі інформації до фахівців, що допомагають вирішити проблеми швидко і найбільш економічно ефективно.

Ефективність бізнесу і безпека працівників залишаються основними проблемами нафтогазових компаній. Підприємства НГК прагнуть підвищувати продуктивність праці, знижувати витрати за рахунок ліквідації простоїв обладнання, підвищувати безпеку даних, піклуються про здоров'я, безпеку працівників та охорону навколишнього середовища.

Цього можна досягнути за рахунок комплексного управління активами, метою якого є максимізація економічних вигод від усіх активів нафтогазової компанії (департаментів, що здійснюють пошук та розвідку нафтогазових покладів, будівництво свердловин, їх експлуатацію, транспортування та переробку нафти і газу) за рахунок одночасної оптимізації нафтогазовіддачі родовищ та мінімізації капіталовкладень і операційних витрат [5, с. 44].

Оскільки виробничі потужності нафтогазових компаній є небезпечною територією, на якій повинні детально відстежуватися і контролюватися переміщення та діяльність всього персоналу, технології інтелектуальних нафтогазових родовищ допомагають підвищувати безпеку працівників за рахунок

оптимізації подачі необхідної для роботи інформації таким чином, щоби зменшити пересування співробітників в зонах найбільшого ризику.

Використання бездротової мережі надає нові можливості для відстеження руху працівників та стану виробничих об'єктів в режимі реального часу, що дозволяє підвищувати рівень безпеки. За рахунок відстеження активів будь-який Wi-Fi пристрій, що підключається до бездротової мережі, може передавати пов'язану з виробничим об'єктом контекстну інформацію. Як доповнення до підвищення рівня моніторингу активів ця інформація може бути використана для швидкого обліку персоналу, що працює в небезпечних зонах, або коли виникає необхідність евакуації працівників.

Переваги технологій інтелектуальних нафтогазових родовищ також пов'язані з детальними знаннями та контролем за операціями. Детальне представлення операцій починається з вимірювання тиску, температури, витрати та складу потоку всередині свердловини в різних її точках. Крім того, спеціальні датчики для геофізичного зображення свердловин (також відомі як «4-мірні сейсмічні датчики») можуть використовуватися для спостереження за рухом рідин всередині нафтогазового покладу. Ретельний контроль операцій на свердловинах здійснюється шляхом переходу від стандартних елементів керування до безперервно керованих клапанів для притоку нафти і газу та насосів зі змінними робочими частотами. Таким чином, можна плавно регулювати (до повної зупинки, якщо це необхідно) притік нафти чи газу на будь-якій свердловині та в будь-якій частині родовища. Мережа мікропроцесорних пристроїв запрограмована для забезпечення безпеки операцій навіть у разі втрати зв'язку з операторами [6, с. 747]. Управління інтелектуальним нафтогазовим родовищем містить швидкий і повільний цикли,

що взаємозв'язані між собою так, як це зображено на рис. 1.

Окрім оперативного управління, технології інтелектуальних нафтогазових родовищ реалізують ідеї моделювання та оптимізації життєвого циклу. Це стратегічне та тактичне програмне забезпечення підтримки прийняття рішень продемонстровано як частина «повільного циклу» на рис. 1. Суть оптимізації життєвого циклу полягає в тому, щоб доповнити традиційний підхід управління процесом (який полягає в коригуванні параметрів приладів для компенсації виникаючих труднощів) з активною стратегією (що полягає в прогнозуванні майбутнього та прийнятті рішень, які враховують невизначеність щодо майбутнього). Простіше кажучи, моделювання проводиться на кожному етапі життєвого циклу родовища, і всі відповідні рішення (наприклад: варто чи не варто розширювати систему збору вуглеводнів; в якій частині родовища проводити буріння нових свердловин; які норми експлуатації вибирати та ін.) повинні бути оптимальними для всього життє-

вого циклу родовища. Ці рішення формуються у вигляді філософії управління нафтогазовим родовищем, що включає в себе набір показників, пріоритетів, вимог до експлуатації та планів життєвого циклу родовища [6, с. 748].

Переваги технологій інтелектуальних нафтогазових родовищ, що використовувались у складних нестандартних середовищах, продемонстровано в низці досліджень [8, с. 4; 9, с. 591]. Деякі автори [10, с. 193] стверджують, що застосування таких рішень також корисно для звичайних умов (наприклад, єдиного наземного родовища з вертикально збудованими свердловинами), в тому разі, коли можна запобігти передчасному виснаженню родовища через прояви води з нагнітальних свердловин. Багато досліджень [11, с. 14; 12, с. 29] доводять, що технології інтелектуальних нафтогазових родовищ допомагають підвищити нафтогазовилучення з пластів, збільшити загальний видобуток нафти, зменшити капітальні та операційні витрати та ризики.

Використання технологій інтелектуальних нафто-



Рис. 2. Переваги впровадження технологій інтелектуальних нафтогазових родовищ на підприємствах НГК України (розроблено автором на основі [6, с. 747–748; 13, с. 95–96])

газових родовищ знижує витрати на внутрішньосвердловинне втручання всього на 5%, тоді як приблизно 60% загальної економії отримують за рахунок зростання надходжень від сумарного росту видобутку вуглеводнів. Зменшення витрат на наземні об'єкти та саму свердловину становить близько 35% економії [13, с. 96]. Переваги впровадження технологій інтелектуальних нафтогазових родовищ на підприємствах НГК України наведені на рис. 2.

Аналізуючи переваги впровадження, наведені на рис. 2, та оцінюючи економічні результати, можна дійти висновку, що впровадження технологій інтелектуальних нафтогазових родовищ необхідно здійснювати на підприємствах НГК України. Однак проблема масового введення цієї технології полягає у великих капітальних витратах, пов'язаних із вартістю обладнання (яке необхідно закуповувати в іноземних сервісних компаніях) і високою собівартості видобутку нафти на території України.

Проводити оцінку родовища на початковому етапі і визначати його потребу в застосуванні технологій інтелектуальних нафтогазових родовищ можна за шістьма групами критеріїв (технологічні, економічні, управлінські, екологічні, промислової безпеки та охорони праці, інфраструктури) [2, с. 3].

Завдяки економічним критеріям, до яких віднесено темпи росту експлуатаційних витрат, індекс дохідності та термін окупності інвестицій, собівартість барелю нафти, методи нарахування амортизації, ціну нафти, можна оцінити ефективність наявних або запланованих за програмою розроблення технологій на родовищі. А також оцінити наявний фонд грошових коштів для впровадження інновацій [2, с. 4].

Технології інтелектуальних нафтогазових родовищ забезпечують абсолютно новий підхід до прийняття рішень з управління родовищем. Таким чином, управлінські критерії, до яких віднесено чисельність персоналу на родовищі, витрати часу на прийняття управлінських рішень, витрати часу на підписання договорів, наявність системи автоматизації управління бізнесом, також відіграють роль у виборі проектів для впровадження [2, с. 6].

Висновки з проведеного дослідження. Інтелектуальні технології – це не просто набір датчиків автоматизованої системи управління видобутком або транспортуванням нафтопродуктів, а методика, що дає змогу оцінювати якісний стан системи і вчасно приймати важливі рішення, що забезпечують бізнесу максимальну вигоду і безпеку.

Впровадження технологій інтелектуальних нафтогазових родовищ на підприємствах нафтогазового комплексу України має низку переваг. Завдяки постійному збиранню та опрацюванню величезних обсягів даних інтелектуальні технології дають менеджерам змогу приймати своєчасні управлінські рішення вищої якості, що підвищує ефективність роботи компанії загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. World Energy Outlook 2017. URL: <https://www.iea.org/weo2017/>.
2. Березина А.А. Экономические и управленческие критерии для отбора проектов для внедрения технологии интеллектуального месторождения / А.А. Березина // Интернет-журнал «Наукоедение». 2015. Том 7, № 1. URL: <https://naukovedenie.ru/PDF/20EVN115.pdf>.
3. Кочкодан В.Б. Важливість збору та інтерпретації великих масивів даних для ефективного управління нафтовими родовищами / В.Б. Кочкодан // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні напрямки розвитку економіки і менеджменту на підприємствах України». Одеса: ОНУ ім. І.І. Мечникова, 2017. С. 166–167.
4. Edwards T. Advanced Collaborative Environments In BP / T. Edwards, M. Saunders, K. Moore-Cernoch // In Intelligent Energy Conference and Exhibition, 11-13 April, Amsterdam, The Netherlands. – Society of Petroleum Engineers, 2006. P. 1–5.
5. Кочкодан В.Б. Комплексне управління активами нафтових компаній у режимі реального часу / В.Б. Кочкодан // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Наукові здобутки на шляху до вдосконалення економічного потенціалу країни». Дніпро: НО «Перспектива», 2017. С. 44–46.
6. Redutskiy Yu. Conceptualization of smart solutions in oil and gas industry / Yu. Redutskiy // The 7th International Conference on Sustainable Energy Information Technology. – Procedia Computer Science, 2017. P. 745–753.
7. Rossi D. J. Discussion on integrating monitoring data into the reservoir management process / D. J. Rossi, O. Gurbinar, R. Nelson, S. Jacobsen // In SPE European Petroleum Conference, 24–25 October, Paris, France. Society of Petroleum Engineers, 2000. P. 1-10.
8. Brouwer D.R. Dynamic Optimization of Waterflooding with Smart Wells using Optimal Control Theory / D.R. Brouwer, J.D. Jansen // In European Petroleum Conference, 29–31 October, Aberdeen, United Kingdom. Society of Petroleum Engineers, 2002. P. 1–14.
9. Van Essen G.M. Optimization of smart wells in the St. Joseph Field. / G.M. van Essen, J.D. Jansen, D.R. Brouwer, S.G. Douma, M.J. Zandvliet, K.I. Rollett, D.P. Harris // SPE Reservoir Evaluation and Engineering, 2010. № 13(4). P. 588–595.
10. Yeten B. Decision analysis under uncertainty for smart well deployment / B. Yeten, D.R. Brouwer, L.J. Durlofsky, K. Aziz // Journal of Petroleum Science and Engineering, 2004. № 43(3). P. 183–199.
11. Mathieson D. Forces That Will Shape Intelligent-Wells Development / D. Mathieson // Journal of Petroleum Technology, 2007. № 59(8). P. 14-16.
12. Saleri N.G. Haradh III: a milestone for smart fields / N.G. Saleri, A.O. Al-Kaabi, A.S. Muallem // Journal of Petroleum Technology, 2006. № 58(11). P. 28–32.
13. Садыкова Р.Ш. Инновационные технологии в нефтяной промышленности: интеллектуальное оснащение скважин / Р.Ш. Садыкова, Л.А. Абдуллина, Л.И. Газизуллина // Актуальные проблемы экономики и права, 2013. № 2. С. 94-100.

МОДЕЛЮВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ СКЛАДСЬКОГО УПРАВЛІННЯ З ВИКОРИСТАННЯМ АВТОМАТИЗОВАНОЇ СИСТЕМИ

MODELING BUSINESS PROCESSES OF STOCK MANAGEMENT WITH USING AUTOMATIC SYSTEM

У статті розглянуто моделювання бізнес-процесів як одну з функцій якісного управління. Моделювання було здійснено з урахуванням комплексної автоматизації бізнес-процесів складських операцій та впровадження автоматизованої системи WMS у роботу підприємства. Результатами моделювання є оптимізація процесів складського управління та досягнення прийнятної оцінки показників бізнес-процесів підприємства.

Ключові слова: бізнес-процес, оптимізація, модель, управління складом, автоматизація.

Результатами моделювання являється оптимізація процесів складського управління і досягнення прийнятної оцінки показників бізнес-процесів підприємства.

Ключевые слова: бизнес-процесс, оптимизация, модель, управление складом, автоматизация.

The article deals with the simulation of business processes as one of the functions of quality management. The simulation was carried out taking into account the complex automation of business processes of warehouse operations and the introduction of an automated WMS system into the work of the enterprise. The simulation results are optimization of warehouse management processes and achievement of an acceptable estimation of indicators of business processes of the enterprise.

Key words: business process, optimization, model, warehouse management, automation.

УДК 338.22.021.4

Кудрицька Ж.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри економічної кібернетики
Національний авіаційний університет

В статье рассмотрено моделирование бизнес-процессов как одну из функций качественного управления. Моделирование было осуществлено с учетом комплексной автоматизации бизнес-процессов складских операций и внедрения автоматизированной системы WMS в работу предприятия.

Постановка проблеми. Успіх та реалізація підприємницької діяльності забезпечуються якісним управлінням. Одним з основних завдань керівника тут є управління бізнес-процесами, до якого входять контроль, оптимізація та реінжиніринг.

Потреба в оптимізації та вдосконаленні бізнес-процесів виникає на підприємстві будь-якої галузі та сфери діяльності. Як правило, вона провокується новими стратегічними цілями компанії, необхідністю впровадження сучасних технологій, змінами зовнішнього середовища та необхідністю підтримки ефективної роботи в умовах високої конкуренції.

Загострення конкуренції у сфері торгівлі, де продукується велика кількість роздрібних мереж, які займаються оптовими продажами, зумовлює актуальність дослідження. Аналіз та вдосконалення бізнес-процесів дають змогу збільшити конкурентоздатність торговельного підприємства та підвищити ефективність його роботи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні для побудови бізнес-процесів розроблені методи проектування, аналізу, оцінки, інструментальні засоби опису, інформаційні технології підтримки. Вагомою теоретико-методологічною базою дослідження моделювання та оптимізації бізнес-процесів в організації є праці зарубіжних та вітчизняних учених: Г.Л. Монастирського, О.І. Долганова, В.Г. Єліферова, А.М. Лобанова, А.В. Варзунова, Е.К. Торосянова, Л.П. Сажневої, В.В. Рєпіна, М. Хаммера, Д. Чампи, В.І. Тоцького, В.В. Лавренко та ін.

З метою забезпечення ефективної реалізації всього комплексу бізнес-процесів торгового підприємства будують модель його діяльності загалом, а також за окремими процесами. Важливим питанням залишається відображення процесу складського

обліку та управління з усіма потоками і ресурсами торгового підприємства, оскільки надто розгалужена мережа є складною для формалізації.

Формулювання цілей статті. Метою статті є здійснення моделювання та оптимізації бізнес-процесів складського обліку з використанням автоматизованої системи WMS на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Під час переведення бізнес-процесів підприємства на якісно новий рівень постає необхідність їх оптимізації. Оптимізація бізнес-процесів підприємства як один з інструментів та прийомів інтенсивного шляху розвитку підприємства дає можливість керівництву організувати діяльність підприємства з максимально ефективним використанням внутрішніх резервів.

Останнім часом перед торговельними підприємствами постає завдання оптимізації процесу складського обліку за допомогою автоматизованих систем. Інформаційні системи з автоматизації роботи складських процесів покликані вирішувати комплекс завдань, пов'язаних з обліком і контролем за товарами на складі торговельного підприємства відповідно до його вимог, контролем місткості елементів складів за товарною номенклатурою, автоматизованим введенням в систему інформації про товари, підготовкою приміщень до розміщення продукції, що зберігається, проведенням ідентифікації та маркування товарів, виконанням прийому товару за фактичним і плановим надходженням, автоматизацією процесу розміщення матеріалів у складських приміщеннях, оптимізацією розміщення матеріалів на складі підприємства (ABC-XYZ-аналіз) та ін. [7].

Методологія моделювання бізнес-процесів являє собою сукупність методів і правил опису бізнес-процесів, за допомогою яких об'єкти і зв'язки між ними подані

у вигляді моделей. Можна виділити три основні підходи до моделювання бізнес-процесів: вертикальний опис (функціональний підхід); горизонтальний опис (процесний підхід); об'єктно-орієнтований підхід.

Вертикальний опис бізнес-процесів дає змогу відобразити перелік функцій (робіт) та їх ієрархічні зв'язки, тобто такий опис являє собою дерево операцій (робіт), з яких складається процес моделювання.

Для більш детального опису бізнес-процесу застосовується горизонтальний (процесний) підхід. Він дає змогу описати не тільки операції процесу та їх ієрархічні взаємозв'язки, але й горизонтальні взаємодії між ними. На практиці, коли стоїть завдання не тільки привести перелік процесів, функцій, операцій, але і дати їх детальний опис, яке в подальшому можна використовувати для їх здійснення в оптимізації, застосовується горизонтальний (процесний) підхід.

Під час об'єктно-орієнтованого моделювання бізнес-процесу головним є показ загальної схеми взаємодії об'єктів з описом умов і подій, які ініціюють виконання функцій (операцій), що входять до складу цього процесу.

Класична технологія моделювання бізнес-процесів ґрунтується на двох базових стандартах опису бізнес-процесів: діаграмі потоків даних (Data Flow Diagram – DFD) і діаграмі потоків робіт (Workflow Diagram – WFD) [5]. Більшість використовуваних сьогодні методологій і стандартів моделювання бізнес-процесів є їх вдосконаленими або додатковими аналогами.

Діаграми потоків даних описують матеріальні й інформаційні потоки даних між окремими роботами системи. Основна мета опису бізнес-процесу за допомогою діаграми потоків даних – показати, як інформаційні (або матеріальні) ресурси надходять у систему, обробляються, зберігаються і виходять з неї в межах реалізації функцій (операцій), з яких складається процес. Діаграма використовується для функціонального моделювання предметної області, як правило, для опису бізнес-процесів верхнього рівня [6].

Діаграму потоків робіт доцільно використовувати для опису бізнес-процесів нижнього рівня, де виникає необхідність показувати тимчасову послідовність виконання робіт залежно від утворених результатів і подій, що виникають під час виконання процесу. Важливою відмінною рисою методології WFD від DFD є наявність інструменту для відображення процесу з обліком часових характеристик та умов, які впливають на запуск тієї чи іншої операції. При цьому якщо представити процес в DFD-нотації, то порядок робіт і рух даних повинні збігатися з поданням процесу в нотації WFD. Тому стрілки між операціями бізнес-процесу позначають не потоки даних, а тимчасову послідовність виконання робіт [8].

Основу сучасних методологій бізнес-процесу становить методологія SADT (Structured Analysis and Design Technique). В основі методології лежить

концепція системного моделювання, яка дає змогу розглядати систему за допомогою опису її функцій або за допомогою опису її об'єктів (даних).

Сьогодні на ринку програмного забезпечення автоматизації складів підприємств є кілька програмних продуктів. Максимум переваг та зручностей для користувача у вирішенні питань оптимізації складських операцій має система управління складом Logistics Vision Suite (LVS). Вона позиціонована на ринку як високопродуктивний програмний продукт, який застосовується не тільки для автоматизації роботи складу, але і для управління ланцюгами поставок для компаній різного масштабу і спеціалізації та легко адаптується під різні потреби торгових організацій.

Система управління складом (Warehouse Management System, WMS) – інформаційна система, що забезпечує автоматизацію управління бізнес-процесами складської роботи профільного підприємства. Під час вибору програми для впровадження WMS важливим фактором є врахування можливостей програмного забезпечення, гнучкості під час налаштування під особливості системи, специфіку, поточні, плановані завдання логістичного оператора. Це необхідно робити з метою виключення рішень комплексної автоматизації складу, які розраховані під стандартну топологію складу і не передбачають адаптації функціоналу під особливості об'єкта, який планується автоматизувати.

Приклад відображення моделі одного зі складських процесів за допомогою системи управління складом зображено на рис. 1. Схема бізнес-процесу контролю та інвентаризації складу компанії розроблена в Aris Express.

Механізм побудови нового бізнес-процесу базується на взаємодії таких елементів, як:

- наявність продукту (процедури), щодо якого необхідно виділити бізнес-процес;
- потреба керівництва в управлінській інформації щодо цього бізнес-процесу;
- наявна система бухгалтерського та управлінського обліку;
- наявність клієнтів, які пропонують продукти (послуги), що входять у вартість продукту бізнес-процесу;
- наявність персоналу, здатного виконувати рольові функції в команді.

До вимог і обмежень процесу моделювання нового бізнес-процесу складського обліку слід віднести такі:

- інформація на етапах моделювання бізнес-процесу повинна бути зрозумілою, несуперечливою і регламентною, тому повинен здійснюватися постійний моніторинг необхідної інформації;
- помилки інформації, які пов'язані з наявною системою обліку;
- система обліку за етапами бізнес-процесу повинна задовольняти критерії керованості системи

загалом. Внаслідок цього необхідна крос-перевірка інформації системи обліку та обліку за етапами бізнес-процесу.

Впровадження бізнес-моделей з урахуванням застосування системи комплексної автоматизації складу WMS дає змогу отримати такі оцінки бізнес-процесу [3] (табл. 1).

Процес упровадження WMS-системи складається з таких чотирьох етапів, як: формування технічного завдання; конфігурація та налаштування; передача прототипу WMS-системи, валідація, тес-

тування, навчання персоналу; введення системи в експлуатацію [2]. Основні етапи життєвого циклу проекту впровадження нової системи автоматизації складського обліку включають: інвестиційну фазу (купівля обладнання, освоєння технологій, розгортання інформаційної системи, навчання персоналу).

Аналіз показників роботи системи дав змогу виділити такі вихідні параметри проекту (табл. 2).

Виходячи з даних табл. 2, сума, що підлягатиме амортизації, становитиме 49 тис. грн. з устаткування та 16 тис. грн. з обчислювальної техніки і станови-

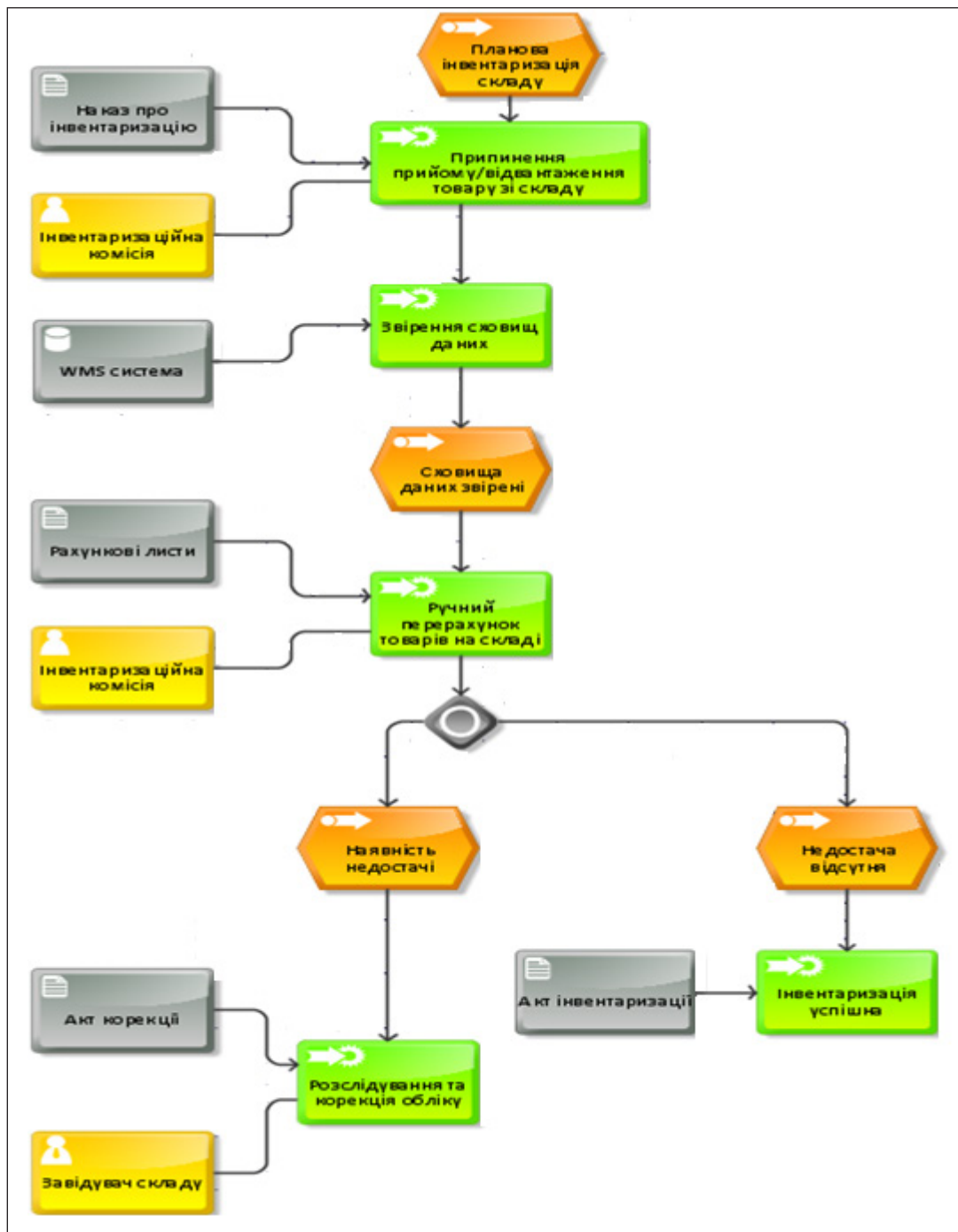


Рис. 1. Моделювання бізнес-процесу контролю та інвентаризації складу

тиме 6,5 тис. грн. на рік. За коефіцієнта ануїтету щорічна виплата банку становить 82, тис. грн. і за п'ять років проекту відбудеться повне погашення боргу перед банком (табл. 3).

Для проведення подальшої оцінки ефективності інвестиційного проекту було побудовано графік руху грошових потоків (табл. 4, рис. 2).

Наступним кроком є врахування всіх ризиків зі впровадження проекту в організацію. Значення втрат у разі настання ризику в проекті для кожного з можливих варіантів розвитку події наведені у таблиці 5.

Оцінка ефективності інвестиційного проекту базується на показниках періоду окупності (PP) та дисконтованого періоду окупності (DPP). Термін окупності запропонованого інвестиційного проекту є задовільним і становить 3,64 року. Враховуючи величину чистого приведенного доходу (NPV=265,49 тис. грн.) та рентабельності інвестицій (DPI=1,55), можна дійти висновку, що запропонований у дослідженні інвестиційний проект є прибутковим, рентабельним і його можна приймати до впровадження на підприємстві.

Таблиця 1

Оцінка показників бізнес-процесів

Найменування показника	Фактична оцінка показника	Необхідна оцінка показника
Час оновлення інформації про запаси на складі	5-7 хв.	10 хв.
Час обліку нової одиниці товару	10 сек.	20 сек.
Час пошуку товарів для видачі	3 хв.	3 хв.
Час підготовки консолідованого звіту про надходженнях/видачу	5-10 хв.	10 хв.
Час звірення залишків	30 хв.	30 хв.
Середній час комплектації та видачі замовлення	6 хв.	10 хв.
Середня вартість однієї складської операції	40 грн.	50 грн.
Задоволеність клієнтів (0-1) за результатами відгуків	0,95	0,9

Таблиця 2

Вихідні параметри проекту

№ п/п	Показник	Величина показника
1	Експлуатаційна фаза	10 років
2	Ліквідаційна фаза	3 місяці
3	Попередній обсяг інвестицій	300 тис.грн
4	Частка власних коштів компанії (з прибутку)	60 тис.грн.
5	Позикові кошти під 21% річних	240 тис.грн
6	Термін кредитування	5 років
7	Схема погашення боргу	ануїтет.
8	Прогнозований річний обсяг прибутку в перший рік проекту	200 тис. грн.
9	Щорічні темпи збільшення прибутку	7% щорічно
10	Річний обсяг змінних витрат на організацію роботи системи	20 тис. грн.
11	Щорічне збільшеннямобсягу змінних витрат	15%
12	Річний обсяг постійних витрат (без амортизації) на організацію роботи компанії	50 тис. грн.
13	Щорічні збільшенням обсяг постійних витрат	10%
14	Ставка дисконтування грошового потоку	12%
15	Лінійна нормаамортизації	10 років
16	Залишкова вартість обладнання	2% від первинної вартості
17	Залишкова вартість обчислювальної техніки на 10 рік експлуатації	20% від його первинної вартості
18	Ризик щорічного падіння виручки на 15% щороку (ризик 1)	15%
19	Ймовірність зростанням змінних витрат (10% в рік) (ризик 2)	30%
20	Ймовірність зростання постійних витрат (10% в рік) (ризик 3)	20%

Таблиця 3

Виплата за роками проекту

Показник	Баланс боргу, виплата за роками проекту, грн.				
	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
Початковий баланс боргу	240000	208377,6	170114,5	123816,1	67795,1
Річна виплата, всього	82022,4	82022,4	82022,4	82022,4	82022,4
– в т.ч. відсотки	50400	43759,3	35724	26001,4	14237
– в т.ч основна частина	31622,4	38263,1	46298,4	56021	67795,1
Кінцевий баланс боргу	208377,6	170114,5	123816,1	67795,1	0

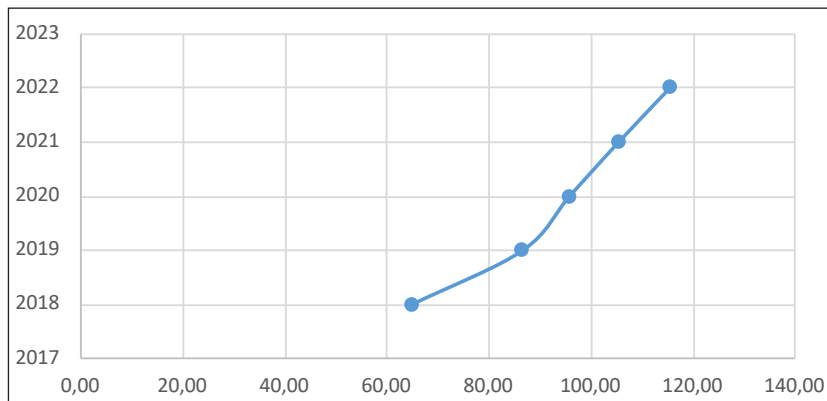


Рис. 2. Рух грошового потоку за роками проекту

Таблиця 4

Грошові потоки проекту

Показник	Роки проекту					
	0	1	2	3	4	5
Виручка (інвестиція)	-300	230	264,5	283,02	302,83	324,02
Змінні витрати	0	20	23	26,45	30,42	34,98
Постійні витрати без амортизації	0	50	55,00	58,85	62,97	67,38
Амортизація	0	4,9	4,9	4,9	4,9	4,9
Виплати за кредитом	0	82,02	82,02	82,02	82,02	82,02
Прибуток до сплати відсотків і податку	0	73,08	99,58	110,80	122,52	134,75
Податок	0	13,15	17,92	19,94	22,05	24,25
Чистий прибуток	0	59,93	81,66	90,85	100,47	110,49
Грошовий потік	0	64,83	86,56	95,75	105,37	115,39

Таблиця 5

Значення втрат у разі настання ризику в проекті

№ ризику	Ймовірність	Втрати у разі настання ризику, тис. грн	Зважений прибуток тис. грн.
1	0,15	28,29	31,64
2	0,3	1,64	58,30
3	0,2	4,10	55,80
1 и 2	0,015	29,93	30,00
1 и 3	0,015	32,39	27,54
2 и 3	0,06	5,74	54,20
1, 2 и 3	0,072	34,03	25,90
Ризик відсутній	0,188	0	59,9

Висновки. Розрахунок економічного ефекту від оптимізації бізнес-процесу складського управління дає підстави вважати, що впровадження автоматизованої системи WMS на підприємстві принесе підвищення ефективності складського обліку. Отримана модель та результати дослідження можуть бути використані в процесі управління конкретним підприємством у сфері оптової та роздрібної торгівлі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дыбская В.В. Управление складированием в цепях поставок / В.В. Дыбская М.: АльфаПресс, 2009. 720 с.
2. Кудрицька Ж.В. Моделювання бізнес-процесів складського управління з використанням автоматизованої системи WMS: Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Економічна політика та адміністрування у сфері регіонального розви-

тку України», 25–26 січня 2018р., тези доп. К., Миколаїв: МНАУ, 2018. С.157–159.

3. Кудрицька Ж.В. Особливості оптимізації бізнес-процесів у віртуальних підприємствах. Сучасні проблеми економіки: Матеріали VII науково-практичної конференції, 17 жовтня 2016 р., тези доп. К., НАУ, 2016 р. С. 54.

4. Монастирський Г.Л. Теорія організації / Г.Л. Монастирський. Тернопіль: ТНЕУ, 2014. 288 с.

5. Репин В.В. Описание и анализ бизнес-процесов: цепочки ценности и Workflow / В.В. Репин. URL: http://www.cfin.ru/itm/bpr/comparising_analysis.html.

6. Риб С.В. Различные подходы к выделению и описанию бизнес- процессов [Электронный ресурс] / С.В. Риб, И.В. Кремлева. URL: <http://www.betec.ru/index.php?id=06&sid=50>

7. Ballou R.H. Business Logistics Management 3. ed./ R.H. Ballou N.Y.: Prentice-Hall International, Inc., 2013.

8. Workflow Management Coalition standards / URL: <http://www.wfmc.org/standards/standards.html>.

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ ПРОГНОЗУВАННЯ ЗБУТОВОЇ ЛОГІСТИКИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

ECONOMIC-MATHEMATICAL METHODS AND MODELS OF PROGNOSTICATION THE SUPPLY LOGISTICS OF TRADE ENTERPRISE

УДК 669.712

Хорошун В.В.

к.е.н., доцент кафедри економіки
та інформаційних технологій
Запорізька державна інженерна
академія

Науменко І.А.

асистент кафедри економіки
та інформаційних технологій
Запорізька державна
інженерна академія

Наукова стаття присвячена методології моделювання збутової логістики та оптимізації логістичних потоків торговельного підприємства. У статті розглянуто систему підтримки прийняття рішень для управління товарними потоками, оптимізації товарного запасу та прогнозування попиту. Удосконалено концептуальний підхід до оптимізації логістичних потоків торговельного підприємства.

Ключові слова: логістичні потоки, прогнозування, управління запасами, система підтримки прийняття рішень (СППР), оптимізація.

Научная статья посвящена методологии моделирования сбытовой логистики и оптимизации логистических потоков торгового предприятия. В статье рассмотрена система поддержки принятия решения для управления товарными пото-

ками, оптимизации товарного запаса и прогнозирования спроса. Усовершенствован концептуальный подход к оптимизации логистических потоков торгового предприятия.

Ключевые слова: логистические потоки, прогнозирование, управление запасами, система поддержки принятия решений (СППР), оптимизация.

The scientific article is devoted to the methodology of modeling of marketing logistics and optimization of logistic flows of a trading enterprise. The article considers the decision support system for managing product flows, optimizing inventory and forecasting demand. The conceptual approach to optimization of logistic flows of a trading enterprise has been improved.

Key words: logistics flows, forecasting, inventory management, Decision Support Systems (DSS), optimization.

Постановка проблеми. Актуальність теми обумовлена постійним зростання інтересу до збутової логістики, її потенційними можливостями підвищення ефективності функціонування логістичних потоків підприємств, які вдосконалюються з використанням логістичних знань. Така ситуація визначається наступними чинниками: перехід від ринку продавця до ринку покупців, коли потреби споживачів є основою для розробки виробничих програм і зумовлюють необхідність у створенні системи руху товару; забезпечення конкурентних переваг підприємствам, що застосовують логістичні принципи організації виробничої та збутової діяльності; створення об'єктивних можливостей для використання в системі логістики досягнень технічного прогресу у засобах інформатизації, які послужили основою для оптимізації процесів логістики.

Використовуючи функціональні логістичні можливості, підприємці мають можливість досягнути багатьох переваг: зниження витрат, ефективного управління запасами, якісного обслуговування клієнтів, гнучкого реагування на потреби ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Принципи збутової логістики та її роль в управлінні підприємством завжди викликали великий інтерес як вітчизняних, так і зарубіжних науковців: Авраменко О.В. [1], Коломицева А.О. [2], Уотерс Д. [3], Мельничук Д.О. [4], Пономаренко В.С. [5], Денисенко М.П. [6].

Формулювання цілей статті. Мета дослідження полягає в удосконаленні економіко-математичних методів та моделей прогнозування збутової логістики торговельного підприємства.

Завдання роботи полягає у:

- аналізі сучасних підходів логістики торгового підприємства та виявленні позитивні та негативні аспекти;
- удосконаленні концепції моделювання збутової логістики торговельного підприємства;
- формуванні систему моделей оптимізації логістичних потоків;
- розробка СППР щодо управління закупівельною логістикою;
- оптимізація управління закупівельною логістикою ТОВ «УкрТранс».

Виклад основного матеріалу. За оцінками багатьох експертів, загострення конкуренції на світових ринках диктує необхідність впровадження логістики в практичну діяльність підприємств як одного з найважливіших факторів конкуренції компаній.

До методології прийняття логістичних рішень віднесено:

- системний аналіз, який дозволяє визначити та впорядкувати елементи, виявити внутрішні властивості логістичної системи, виділити і класифікувати зв'язку між елементами;
- з точки зору кібернетичного підходу управління логістичною системою розглядається як сукупність процесів обміну, обробки та перетворення інформації [4, с. 107];
- дослідження операцій як методологія дозволяє вдосконалити процеси прийняття логістичних рішень;
- економіко-математичного моделювання на основі чого виконується прогнозування поведінки логістичних систем, та процес управління логістичними потоками торговельного підприємства.

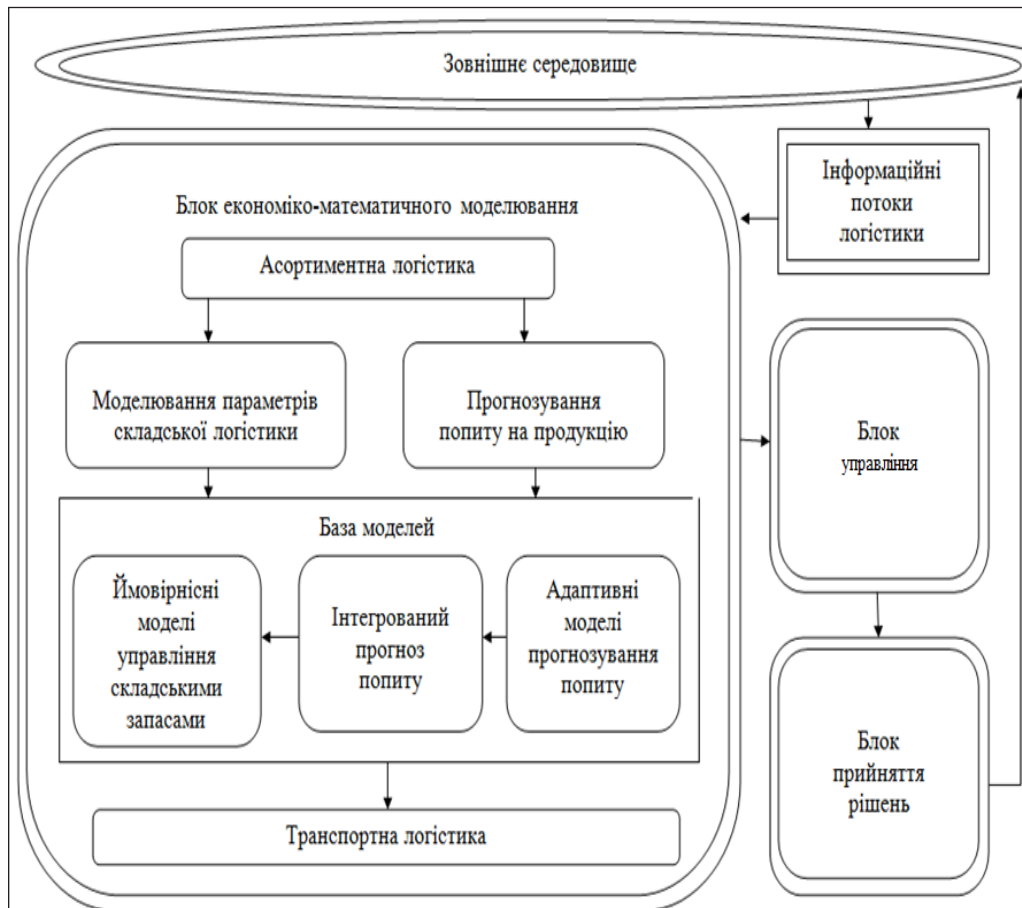


Рис. 1. Структурно-функціональна схема моделювання логістичної системи підприємства

Розглянемо концептуальні підходи до управління логістичними процесами на підприємстві. До факторів, що визначає появу логістичної концепції у виробничо-комерційної діяльності відносять: зростаючу організаційну і технологічну єдність потокового процесу в економіці, економічна єдність потокових процесів у суспільному виробництві.

В ході роботи удосконалена концепція моделювання логістичної системи торговельного підприємства, в якій на основі математичного моделювання створено базу економіко математичного апарату та організовано процес управління оптимізацією логістичних потоків торговельного підприємства.

Запропонована концепція моделювання логістичної системи торговельного підприємства (рис. 1) базовим компонентом якої є інформаційна підсистема [7, с. 131].

В блоці економіко-математичного моделювання проводиться «прогноз» попиту на товар чи групу товарів, що забезпечує швидку адаптацію до змін зовнішніх та внутрішніх чинників. Основою блоку економіко-математичного моделювання є блок База моделей, що включає в себе адаптивні

моделі прогнозування, які є ефективним інструментом прогнозування й аналізу процесів.

Блок інтегральної моделі прогнозування не менш важливий коли декілька прогнозованих моделей є адекватними, з невеликою різницею. Блок ймовірнісних моделей управління запасами дозволяє вести контроль точки перезаказу з використанням буферного запасу, який відповідає за випадковий попит.

Математичний апарат теорії дослідження операцій є інструментом розв'язання задач складської логістики та її кількісного обґрунтування.

Завершення процесу опрацювання інформаційного потоку подається блоком прийняття рішень.

В блоці моделей управління запасами розглянуті моделі управління складськими запасами, на основі яких розраховується оптимальний рівень товарного запасу, при якому з мінімальними витратами підприємство отримає максимальний прибуток.

До основного економіко-математичного апарату управління складськими запасами відноситься ймовірнісна модель управління запасами, модель кількісних знижок, однопіриодна модель.

1. Ймовірнісна модель управління запасами – ґрунтується на визначенні очікуваної кількості виробів, яких може не вистачити:

$$S = \bar{\lambda} * \bar{\theta} + Z\sigma_{\lambda\theta} \quad (1)$$

де $\bar{\lambda}$ – середня інтенсивність попиту; $\bar{\theta}$ – середня тривалість заготовчого періоду; z – число відхилень попиту в резервному запасі для даного рівня обслуговування; $\sigma_{\lambda\theta}$ – стандартне відхилення попиту протягом заготовчого періоду.

2. Модель кількісних знижок описує порядок визначення оптимальної величини замовлення для випадку, коли ціна одиниці виробу змінюється в залежності від обсягу замовлення:

$$V(t) = c_0 n(t) + b \cdot Z_{cp} \cdot t + c_1 d(t) \rightarrow \min. \quad (2)$$

c_1 – закупівельна ціна одиниці товару однопроводової статичної моделі.

3. Одноперіодна модель заказу застосовується при замовленні швидкопсувних продуктів і предметів з обмеженим строком придатності:

$$C_s = C_r - C_z, \quad (3)$$

$$C_e = C_z - C_f, \quad (4)$$

де C_s – витрати, пов'язані з недостатнім запасом, на одиницю продукції; C_e – витрати, пов'язані з надмірною запасом, на одиницю продукції; C_r – виручка від реалізації одиниці продукції; C_z – закупівельна ціна одиниці продукції; C_f – виручка від екстреної реалізації одиниці товару після закінчення періоду.

Наступним кроком в роботі є описання характеристики торговельного підприємства ТОВ «УкрТранс», розглянуто функціональні можливості системи підтримки прийняття рішень оптимізація потоків логістики ТОВ «УкрТранс» та надані рекомендації стосовно замовлення кількості товару на основі отриманих результатів за допомогою СППР оптимізація управління закупівельною логістикою ТОВ «УкрТранс».

Розглянувши основні аспекти збутової діяльності ТОВ «УкрТранс» були виявлені необхідність впровадження системи підтримки прийняття рішення для управління товарними потоками, оптимізації товарного запасу, та прогнозування попиту.

Розглянемо функціональні можливості системи підтримки прийняття рішень оптимізація потоків логістики ТОВ «УкрТранс». Загальна схема функціональних можливостей системи оптимізації потоків логістики ТОВ «УкрТранс» складається з двох основних контурів: контур прогнозування попиту, контур управління складськими запасами.

В контурі прогнозування попиту на першому етапі обчислення виконується аналіз вхідних даних числового ряду попиту минулих періодів реалізованого товару, яких на присутність сезонних коливань (рис. 2).

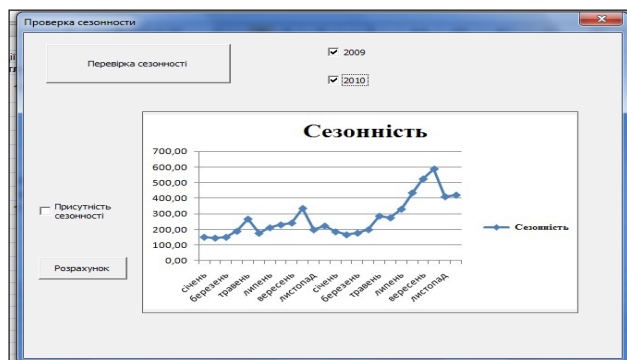


Рис. 2. Результаты анализа сезонности на реализованную продукцию

На другому етапі, в залежності від результату обирається сценарій дій.

Для прогнозування попиту в контурі прогнозування закладено два блоки. Перший блок відповідає за попит лінійного характеру, й прогнозування виконується на основі моделей Р. Брауна та Ч. С. Хольта (рис. 3).

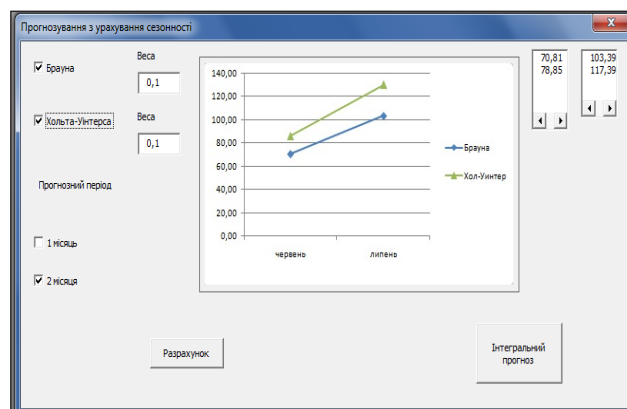


Рис. 3. Отримання прогнозних результатів по моделям Брауна та Хольта-Уінтера

Другий блок базується на моделях прогнозування враховуючих ефект сезонних коливань попиту на реалізований товар Р. Брауна та Хольта-Уінтера (рис. 4).

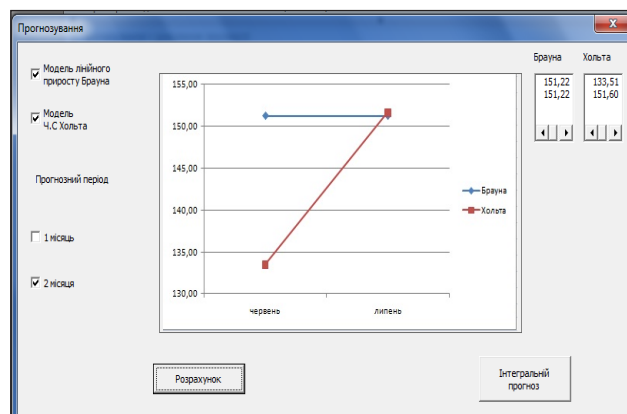


Рис. 4. Отримання прогнозних результатів по моделям Хольта та лінійного приросту Брауна

Після отримання прогнозного значення на основі моделей прогнозування для отримання узагальнюючого прогнозу використовується модель інтегрального розрахунку прогнозу (рис. 5), який в подальшому використовується в моделях управління запасів.

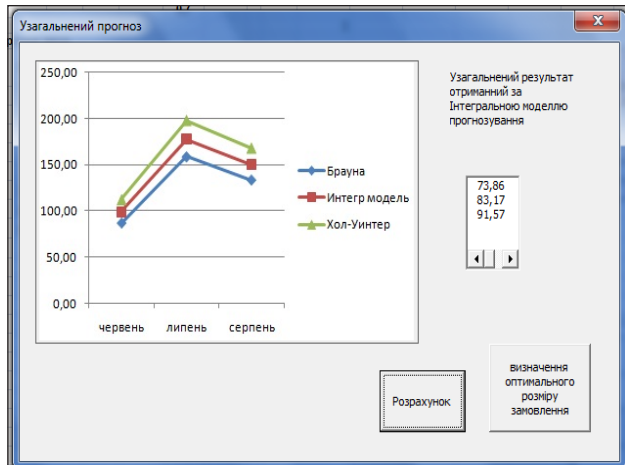


Рис. 5. Узагальнений результат спрогнозованого попиту модуля системи прогнозування

Контур управління запасів, базується на основі ймовірнісних моделей управління запасів. В нашому випадку, згідно потреб та стратегії роботи підприємства, використовуються моделі управління запасами в більшості випадків у яких потреба є змінною величиною, що змінюється щодня.

У зв'язку з цим необхідність мати і підтримувати страховий запас.

Система використовує, згідно з умов поставлених перед ОПР, три моделі управління запасами: модель з фіксованим періодом замовлення та змінним попитом; модель з фіксованим попитом та змінним періодом замовлення; модель з змінним періодом замовлення та попитом на товар.

Система підтримки прийняття рішень ТОВ «УкрТранс» виконує функцію оптимізації управління товарними запасами і товарними потоками, та дозволяє планувати оптимальний запас, який дає можливість виконати план продаж одночасно не перевищувати резервний запас на складі.

Останнім етапом ходу розрахунків системи, є отримання результатів точки замовлення запасів даної товарної позиції. Активація функції розрахунку точки замовлення, система визначить кількісний показник точки замовлення даного прогнозного попиту (рис. 6).

Згідно цього результату можна дати наступні рекомендації. Величина точки перезаказу з урахуванням страхового запасу, з даним заготовчим періодом рівному 3 дні та спросом на товар 83 штук має складати 275 штук з яких страховий запас складає 20 штук товарних одиниць.

Рис. 6. Отримання результатів точки замовлення та кількості страхового запасу на основі моделі з фіксованим періодом замовлення та змінним попитом на продукцію в системі

Попрацював з системою з усіма моделями, з різними періодами планованого замовлення, з різними попитами на продукцію маємо наступні результати (табл. 1).

Рекомендації стосовно результатів отриманих за допомогою СППР на основі трьох моделей наступні:

– згідно до умов завдання маючи не змінний період замовлення товару та при наявності змінного попиту на реалізовану продукцію, при попиті на аналізований товар в кількості 85 штук на день, та згідно з умовами договору постачальника період поставки товару на наш склад складає 3 дні, точка подання замовлення на товар є той момент коли на складі залишилось аналізованого товару у розмірі 275 штук;

Таблиця 1

Результати системи моделювання збутової логістики

Модель з фіксованим періодом та змінним попитом на продукцію			
Заготовчий період	Прогнозний попит	Точка замовлення	Страховий запас
3	85,00	274,95	19,95
Модель з фіксованим попитом на продукцію та змінним періодом замовлення			
Заготовчий період	Прогнозний попит	Точка замовлення	Страховий запас
2	83,17	300,25	133,91
Модель з змінним попитом на продукцію та періодом на замовлення			
Заготовчий період	Прогнозний попит	Точка замовлення	Страховий запас
3	82,00	465,76	219,76

– згідно до умов завдання маючи не змінний попит на товар та при змінному періоді поставки реалізованої продукції, при попиті на аналізований товар в кількості 83 штук на день, та згідно з умовами договору постачальника період поставки товару на

наш склад складає 3 дні, точка подання замовлення на товар є той момент коли на складі залишилось аналізованого товару у розмірі 465 штук;

– згідно до умов завдання маючи змінний попит на товар та період поставки реалізованої продукції, при попиті на аналізований товар в кількості 82 штук на день, та згідно з умовами договору постачальника період поставки товару на наш склад складає 2 дні, точка подання замовлення на товар є той момент коли на складі залишилось аналізованого товару у розмірі 300 штук.

Висновки. Відповідно до поставленої мети та завдань дослідження проведено теоретичне узагальнення положень та методичних підходів до моделювання збутової логістики торгівельного підприємства.

Специфіка українського акценту проблеми полягає в тому, що ситуація ускладнюється загальною економічною нестабільністю, інфляцією, низьким рівнем платоспроможного попиту, недосконалістю ринкових відносин.

Відповідно до теоретичних засад побудови системи підтримки прийняття рішень, на основі описаних в попередніх розділах моделях прогнозування попиту та моделях управління запасів, сформована система «Управління складськими запасами ТОВ «УкрТранс».

На основі даних, попиту продаж товарів минулих періодів зроблений аналіз часового ряду попиту. Аналіз здійснювався на основі моделей прогнозування як інструмент аналізу та визначення майбутнього попиту. Згідно отриманого результату побудована система, на основі якої оптимізується розмір резервного складського запасу.

Альтернативна оцінка якості та ефективності прогнозованих та рекомендованих об'ємів закупок

ТОВ «УкрТранс» на основі розробленої системи підтримки прийняття рішень дозволила підтвердити достатньо високий рівень адекватності отриманих результатів для їх врахування при короткостроковому плануванні основного плану продаж та розробці оперативних заходів управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Авраменко О.В. Визначення показників ефективності логістичного управління на підприємстві. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. Випуск 25. Частина 1. 2017. С. 116-120.
2. Коломицева А.О., Яковенко В.С. Моделювання процесів оптимального управління логістичними розподільчими системами. БІЗНЕСІНФОРМ. № 7. 2012. С. 18-21.
3. Уотерс Д. Логістика: управління ланцюгом постачань / Пер. з англ. М.: ЮНІТИ, 2003. 503 с.
4. Мельничук Д.О. Моделювання динаміки логістичної системи підприємства. Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – Запоріжжя, 2007. №. 6 С. 106-111.
5. Пономаренко В.С. Логістичний менеджмент: [підручник] / В.С. Пономаренко, К.М. Таньков, Т.І. Лепейко; за ред. д-ра екон. наук проф. В.С. Пономаренка. Х.: ІНЖЕК, 2010. 482 с.
6. Денисенко М.П. Організація та проектування логістичних систем: [підручник] / За ред. М.П. Денисенко, П.Р. Левковець, Л.І. Михайлова. К.: ЦУЛ, 2010. 336 с.
7. Головень О.В., Жуков Д.О. Моделювання збутової логістики торгівельного підприємства. Матеріали XVI науково-технічної конференції студентів, магістрів, аспірантів і викладачів ЗДІА. Теорія і тактика ефективного управління. Том V (Частина II). Запоріжжя: Видавництво ЗДІА, 2011. С. 130-132.

ПОБУДОВА ПРИБУТКОВОЇ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОЇ МОДЕЛІ ДІЯЛЬНОСТІ ПОСЕРЕДНИЦЬКОГО B2B2C ВЕБ-СЕРВІСУ

BUILDING OF ECONOMIC-MATHEMATICAL PROFIT MODEL OF INTERMEDIARY B2B2C WEB-COMPANY ACTIVITIES

Стаття присвячена побудові економіко-математичної моделі діяльності стартап компанії в Україні. Розглядається посередницький b2b2c веб-сервіс, який надає послуги, гарантуючи захищеність даних своїм користувачам, за що отримує комісійні. В ході аналізу діяльності стартапу визначено, що засновники веб-сервісу можуть впливати на кількість угод між користувачами, шляхом додавання зручності у створений функціонал або створенням нових можливостей, відповідно збільшуючи кількість користувачів. В моделі враховуються витрати на розробку та маркетинг. Економіко-математична модель діяльності стартапу побудована на основі його прибутковості, враховувались наступні фактори: кількість користувачів, вплив маркетингової стратегії, вплив розробки на конверсію та Scrum методологію – як способу розробки новітніх продуктів.

Ключові слова: економіко-математична модель, стартап, модель посередницької діяльності підприємства, конверсія в економіко-математичному моделюванні, модель прибутку стартапу, Scrum методологія в економіко-математичному моделюванні.

Стаття посвящена построению экономико-математической модели деятельности стартап компании в Украине. Рассматривается посреднический b2b2c веб-сервис, который предоставляет услуги, гарантируя защищенность данных своим пользователям, за что получает комиссионные. В ходе анализа деятельности стартапа определено, что основатели веб-сервиса могут влиять на количество сделок между пользователями, путем добавления удобства в созданный функционал или созданием новых возможностей, соответственно увеличивая количество пользователей. В модели учитываются расходы

на разработку и маркетинг. Экономико-математическая модель деятельности стартапа построена на основе его доходности, учитывались следующие факторы: количество пользователей, влияние маркетинговой стратегии, влияние разработки на конверсию и Scrum методологии – как способа разработки новейших продуктов.

Ключевые слова: экономико-математическая модель, стартап, модель посреднической деятельности предприятия, конверсия в экономико-математическом моделировании, модель прибыли стартапа, Scrum методология в экономико-математическом моделировании.

The article is devoted to the construction of the economic-mathematical model of the start-up company in Ukraine. We consider an intermediary b2b2c web service that provides services, ensuring the security of data to its users, for which it receives commissions. In the course of analyzing the activity of a startup, it is determined that the founders of a web service can influence the number of transactions between users, by adding convenience to the created functionality or by creating new opportunities, thus increasing the number of users. The model takes into account development and marketing costs. The economic and mathematical model of the start-up's operations is based on its profitability, taking into account the following factors: the number of users, the impact of marketing strategy, the impact of development on the conversion and Scrum methodology – as a way to develop the latest products.

Key words: economic-mathematical model, start-up, model of intermediary enterprise activity, users web-conversion in economic-mathematical modeling, based on profit model, Scrum methodology in economic-mathematical modeling.

УДК 657.1:075.8

Цеслів О.В.

к.т.н., доцент кафедри математичного моделювання економічних систем
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Козюра А. О.

магістр
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Постановка проблеми. Стартап – нещодавно створена компанія, що будує свій бізнес на основі інновацій або інноваційних технологій, не вийшла на ринок або почала на нього виходити і володіє обмеженими ресурсами. В 2017 році найбільш успішними стартапами в Україні були People.ai., метою якого показати компаніям наскільки успішно працюють їх менеджери, та Influ2 – сервіс персональної реклами для b2b.

З науково-практичної точки зору, проблематика стартапів в Україні досліджена недостатньо. Особливо важливою проблемою є створення економіко-математичних моделей сучасних стартапів в умовах невизначеності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Даний вид бізнесу є новим, існує в розвинутих країнах і завдячує своєю появою розвитку Інтернет. Вітчизняними науковцями та практиками, такими

як Н.В. Івашова [1, с. 115], О.М. Ляшенко [2, с. 30] розроблені теоретико-методичні засади функціонування стартапів, оминаючи питання прикладного характеру. Вчені О. Мась і М. Онисько [10, с. 105], зосереджують увагу на аспектах вже впровадженого на Інтернет – ринку нового продукту. Наприклад, на таких характеристиках, як час використання, потужність, візуалізаційні особливості, кількість ліцензій, додаткові функції, сфера застосування та контактна аудиторія тощо. Проте не здійснюється ґрунтовний аналіз причин успіхів або невдач.

Формулювання цілей статті. Розробити економіко-математичну модель, яка описує діяльність посередницького веб-сервісу, що використовує Scrum, методологія управління проектами та гнучкої розробки програмного забезпечення. Scrum методологія чітко робить акцент на якісному контролі процесу розробки.

Проаналізувати побудовану модель та запропонувати шляхи її впровадження.

Виклад основного матеріалу дослідження.

В даній статті розглядатиметься стартап – веб сервіс, суть якого полягає в посередництві між користувачам. Прибуток сервісу розраховуватиметься як різниця доходів – D та витрат – C (1).

$$FCFF = D - C \quad (1)$$

Оскільки сервіс надає послуги посередництва, основний його дохід базується на посередницькій комісії при купівлі послуг одними користувачами у інших[1].

Позначимо: I – посередницька комісія, яка залежить від ціни послуг – P , кількості угод – Q . Дохід залежить від кількості угод між користувачами (2).

$$D = \sum_{Q=1}^n P_q I \quad (2)$$

або, якщо брати середню ціну:

$$D = Q * \bar{P} * I \quad (3)$$

Маємо дохід, який базується на кількості угод, але як визначити кількість угод. Кількість угод залежить в даному веб сервісі від кількості користувачів – Qu , готових здійснити угоду та від конверсії. Припустимо, що відома кількість користувачів, що укладають угоду. Також необхідно врахувати середню кількість угод на одного користувача – N . Якщо в одній угоді приймають участь дві особи, отримане значення ділимо на 2.

$$Q = Qu * conv * N/2$$

$$0 \leq Conv \leq 1$$

Кількість користувачів залежить від маркетингової стратегії сервісу, яка пропорційна витратами.

Конверсія залежить від зручності сервісу та його функціоналу. Тобто кожен окремо взятий функціонал сервісу впливає на конверсію. Для визначення впливу того чи іншого функціоналу на конверсію використовуються припущення, які базуються на власних міркуваннях менеджера продукту, на опитуваннях користувачів, або згідно результатів досліджень, A/B тестування або експериментів.

$$conv = \sum_{i=1}^n conv(f_i)$$

Враховуючи сучасні тенденції веб розробки та популярну нині Scrum методологію, одним із базових принципів якої, є розділення розробки функціоналу додатків на спринти, доцільно враховувати вплив на конверсію кожного спринту. Спринт – це завчасно визначений проміжок часу, на котрий планується певний об'єм роботи. Нехай буде 1 місяць.

$$conv = \sum_{i=1}^n conv(sprint),$$

$$conv(sprint) = \sum_{i=1}^n conv(f_i),$$

де n – кількість робіт в одному спринті.

Але враховуючи той факт, що функціонал додається по порядку, конверсія місяця нинішнього залежить від конверсії, яка була два місяця назад та очікуваної конверсії попереднього спринту.

$$conv_i = conv_{i-2} * (1 + avg(conv_{i-1}(sprint)))$$

Враховуючи дану особливість, з'являється необхідність переходу на динамічну модель. В такому випадку матимемо наступну математичну модель, що характеризує дохід веб сервісу.

$$D_i = Q_i * \bar{P} * I$$

$$D_i = Qu_{i-1} * conv_i * \frac{N}{2} * \bar{P} * I$$

$$D_i = Qu_{i-1} * conv_{i-2} * (1 + avg(conv_{i-1}(sprint))) * \frac{N}{2} * \bar{P} * I$$

Витрати стартапу складаються з витрат на розробку та маркетинг, які ви-значають ключовий функціонал сервісу, що в свою чергу впливає на кількість користувачів.

$$C = C_{mark} + C_{dev},$$

де C_{mark} – витрати на маркетинг та C_{dev} – витрати на розробку.

Для визначення витрат на маркетинг керівництво веб сервісу має побудувати маркетингову стратегію, та розрахувати вплив кожної витраченої грошової одиниці на кількість користувачів, які перейдуть на сторінку стартапу. Тобто кожного місяця, будуть долучатися нові користувачі, що буде враховане в моделі.

$$D_i = (Qu_{i-1} + Q_{i,nu}) * conv_{i-2} * (1 + avg(conv_{i-1}(sprint))) * N/2 * \bar{P} * I,$$

де – $Q_{i,nu}$ кількість нових користувачів в період i .

$$Q_{i,nu} = f(C_i, mark)$$

Тут з'являється залежність доходу від витрат, що є справедливим для реальних умов. Тобто в реальних умовах мають з'явитися і обмеження на витрати.

Щодо витрат на розробку, вони найчастіше фіксовані, так як їх основна складова це витрати на оплату праці програмістів, або на послуги аутсортигової компанії.

Будемо вважати, що кожного наступного періоду сервіс зростає разом із зростанням кількості користувачів, завдяки позитивному значенню конверсії. В такому випадку для підтримки веб-сервісу та для розробки нових функцій, необхідно кожного місяця збільшувати витрати на розробку.

$$C_i dev = C_{i-1} dev * 1.1$$

Врешті матимемо наступну модель прибутку:

$$f(C_i dev) = avg(conv_i(sprint)),$$

$$FCFF_i = (Qu_{i-1} + f(C_i, mark)) * conv_{i-2} * (1 + f(C_{i-1} dev)) * N/2 * \bar{P} * I - C_i mark - C_i dev,$$

Це модель прибутку без врахування адміністративних витрат стартапу. Враховуємо витрати на податки.

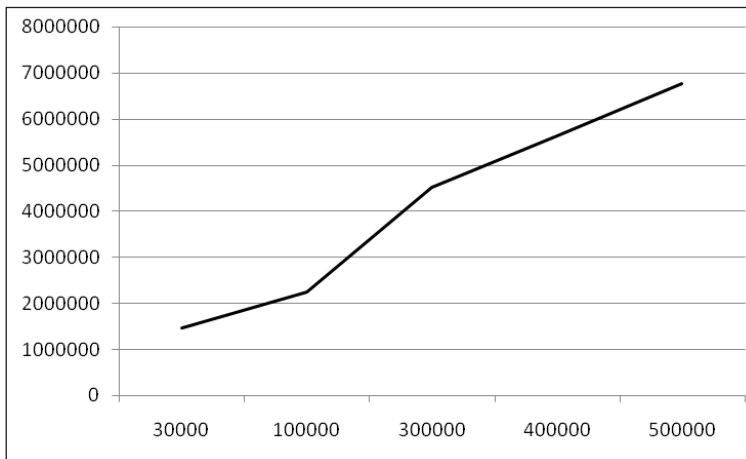


Рис. 1. Залежність доходу від інвестицій

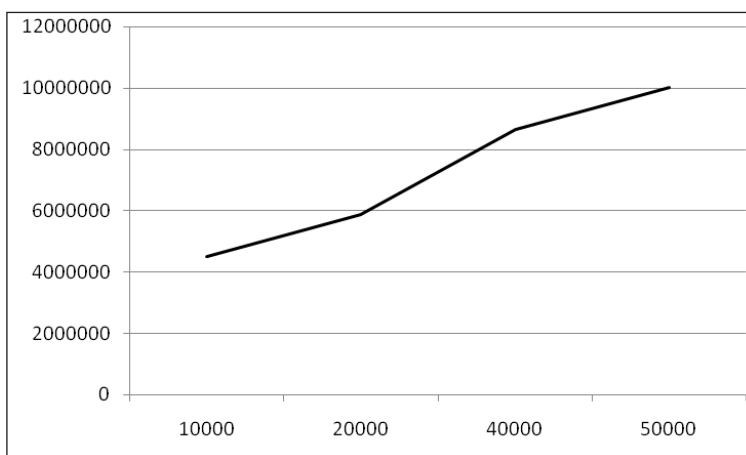


Рис. 2. Залежність доходу від кількості користувачів

$$FCFF_t = \left(\sum_{i=1}^N (Qu_{i-1} + f(C_i, mark)) * conv_{i-2} * (1 + f(C_{i-1}, dev)) * N / 2 * \bar{P} * I - C_i, mark - C_i, dev \right) * (1 - T), \quad (4)$$

Розглянемо чисельний приклад. Нехай сервіс Qu_0 базовий період часу має 10000 користувачів. Інвестор надає $I=300000$ грн. на термін 10 місяців. Витрати на розробку складають 30%, на просування 70%. Відповідно $C_i, mark = 210000$ грн, $C_i, dev = 90000$ грн.

Кожний користувача приносить компанії 5грн., але щомісячно ціна зростає на 20%.

$$f(C_i, mark) = 0,2 * C_i, mark.$$

Конверсія в базовий період становить $conv = 10\%$. Тобто 10% користувачів укладають між собою угоду. Конверсія кожного спринта має зростати на 5%. Тобто додаючи новий функціонал, з кожним місяцем кількість користувачів має зростати на 5%

$$f(C_i, dev) = avg(conv_i(sprint)) = 0,05.$$

Середня кількість угод для користувача дорівнює 4. Середня ціна угоди між користувачами 300 грн. Щомісячно вона зростає на 1%, в зв'язку з інфляцією. Комісія сервісу складає 10%.

В результаті розрахунку (4) в кінці періоду(10 місяців) сервіс матиме 227577 користувачів. Дохід стартапу, із конверсією в 15% та урахування повернених коштів дорівнює 4507881,48 грн.

Проаналізуємо залежність доходу від інвестицій рис. 1. При заданих па-раметрах, збільшення клієнтської бази приводить до збільшення витрат на утримання та роботу сервісу, але доходи сервісу все рівно зростають.

Проаналізуємо збільшення доходу від кількості користувачів.

Таким чином, якщо кількість користувачів збільшується на 10000 дохід зростає на 1374458 грн., а збільшення інвестицій на 100000 грн. приводить до зростання доходу на 1126475 грн.

Висновки. В роботі побудовано модель, яке певним чином характеризує діяльність посередницького стартапу з бізнес-моделлю B2B2C. Використовуючи дану модель засновник веб-сервісу може отримувати необхідну інформацію для прийняття правильних управлінських рішень.

Засновник стартапу, розраховує вартість бізнесу на основі методу диско-нтування грошових потоків, де ключову роль займає знаходження прибутку компанії в майбутніх періодах. Результати дослідження дають можливість проаналізувати:

- результати маркетингової діяльності;
- роботу бізнес аналітиків;
- яким чином необхідно витратити кошти компанії, та як розподіляти кошти;
- чи потрібно залучати нові інвестиції для розвитку.

Перебираючи різні вхідні данні і отримуючи нові вихідні, засновник стартапу знайде найоптимальніший спосіб розвитку та забезпечення доходу.

Дану модель можливо використовувати як аргументацію інвестиційної привабливості проекту для інвесторів.

До перспектив дослідження можна віднести розподіл деяких показників на підпоказники, наприклад маркетингові витрати на різні типи маркетингу окремо, а конверсію в різних місцях на різні типи конверсії, в такому випадку модель буде розширеною а результати конкретнішими, і давати точніші данні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Івашова Н.В. START-UP проекти – інструмент реалізації інновацій. Економічні проблеми сталого розвитку: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Суми, 24–26.04.2013) / За заг. ред. О.В. Прокопенко. – Суми: СумДУ, 2013. Т. 4. С. 115–116.
2. Ляшенко О.М. Методи та моделі комерціалізації трансферу техно-логій: Автореф. Дис.докт. екон. наук: 08.00.11. Ін-т економіки та прогнозування НАН України. К., 2009. 36 с.
3. Мась О., Онисько М. Секрети Інтернет-маркетингу. URL: book.ua.
4. Бред Фелд, Джейсон Мендельсон «Привлечение инвестиций в стартап. Как договориться с инвестором об условиях финансирования. Фелд Бред Фелд, Мендельсон Джейсон. М.: Манн, 2012. 288 с.

НОВИЙ ВИД НАУКОВИХ ПОСЛУГ



Причорноморський
науково-дослідний інститут
економіки та інновацій

Шановні колеги! Питання академічної доброчесності є надзвичайно актуальними у наш час. Враховуючи великі масиви інформації, що з'являються у всесвітній мережі, жоден вчений не може бути впевненим, що його авторське право захищене. Крім того, поширеною є ситуація, коли декілька вчених в одній галузі науки користуються

однаковими джерелами інформації, а в результаті безкоштовні програми пошуку плагіату засвідчують стовідсоткові збіги тексту, що може призвести до безпідставних звинувачень у плагіаті, особливо після перевірки за базою даних авторефератів та дисертацій. Це викликано тим, що порівняння з іншими дисертаціями не вказує на використання спільних першоджерел (статей, монографій, статистичних щорічників, словників тощо), а однозначно визначає тільки збіг тексту, ігноруючи навіть цитати. Важливим є також те, що чинне законодавство однозначно визначає, що перевірку може здійснювати виключно установа за профілем дослідження, а не поширені в мережі безкоштовні програми. Для уникнення подібних ситуацій ми пропонуємо Вам скористатися науковою **послугою оцінки технічної унікальності наукового тексту** за допомогою *ліцензованого* програмного забезпечення, яке гарантує похибку перевірки до 3%. Переваги такої перевірки порівняно з іншими методами:

- Ви укладаєте угоду про надання послуг;
- Ваш файл *не розміщується у мережі*, тобто інформація і авторство залишаються анонімними;
- Ви *отримуєте звіт*, підготовлений за допомогою *ліцензованого* програмного забезпечення; *порівняльну таблицю* однакових фрагментів тексту із зазначенням джерела; *офіційний звіт про надану послугу* із зазначенням результатів;
- Ви отримуєте вичерпну інформацію про текстові збіги у Вашому дослідженні та дослідженнях інших авторів не тільки *українською, але і російською та англійською мовами*;
- Ви користуєтесь програмним забезпеченням, яке використовується *тільки спеціалізованими науковими та освітніми установами* і розроблене виключно для пошуку текстових збігів *саме у наукових дослідженнях*, а не у публіцистиці, рекламних веб-сайтах тощо;
- Виключна робота з авторами – ніхто, крім автора тексту, не зможе замовити у нас перевірку цього тексту, що *убезпечить Вас від перевірок третіми особами*;
- Ви отримуєте можливість коректно оформити посилання на першоджерела;
- Існує можливість перевірки *будь-яких наукових досліджень*: статей, рефератів, авторефератів, дисертацій, доповідей, тез, звітів тощо.

Терміни і вартість перевірки і надання звіту:

Характер наукової роботи	Терміни (робочих днів)	Вартість
Докторська дисертація	5 – 10	5000 грн
Кандидатська дисертація	3 – 7	3000 грн
Автореферат	1 – 2	500 грн
Стаття (обсягом до 12 сторінок)	1 – 2	500 грн
Інші види робіт	За домовленістю	За домовленістю

Для того, щоб замовити послугу, Вам необхідно звернутись електронною поштою до Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій, вказавши у темі листа «**Оцінка унікальності тексту**». У листі вкажіть адресу для листування, додайте файл у форматі MS Word з текстом наукового дослідження. Фахівець відповідного відділу надасть Вам відповідь щодо процедури здійснення експертизи.

Контактна особа:

Шумилова Тетяна – молодший науковий співробітник Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

+38 (048) 709-38-69

+38 (093) 253-57-15

shumilova@iei.od.ua

З повагою, дирекція Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

НОТАТКИ

Наукове видання

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 28
Частина 2

Коректура • Ю. Никитенко

Комп'ютерна верстка • В. Удовиченко

Формат 60x84/8. Гарнітура Arimo.

Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 19,30. Ум. друк. арк. 22,09.

Підписано до друку 25.05.2018. Наклад 100 прим.

ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій»

Адреса: вул. Сегедська 18, каб. 432, м. Одеса, Україна, 65009

E-mail: info@iei.od.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 5218 від 22.09.2016 р.