

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 30
Частина 4

Херсон
2018

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Шашкова Ніна Ігорівна, доктор економічних наук, доцент (завідувач кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету).

Заступник головного редактора:

Тюхтенко Наталія Анатоліївна, кандидат економічних наук, (професор кафедри менеджменту і адміністрування, проректор з навчальної та науково-педагогічної роботи Херсонського державного університету).

Відповідальний секретар:

Макаренко Сергій Миколайович, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету.

Члени редакційної колегії:

Савіна Галина Григорівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри менеджменту та маркетингу Херсонського національного технічного університету).

Соловійов Ігор Олександрович, доктор економічних наук, професор (професор кафедри економіки і підприємництва Херсонського національного технічного університету).

Шебаніна Олена В'ячеславівна, доктор економічних наук, професор (декан факультету менеджменту Миколаївського державного аграрного університету).

Назарова Галина Валентинівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця).

Мохненко Андрій Сергійович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри фінансів, обліку та підприємництва Херсонського державного університету).

Кузнєцов Едуард Анатолійович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки та управління Одеського національного університету імені І.І. Мечникова).

Скидан Олег Васильович, доктор економічних наук, професор (ректор Житомирського національного агроєкологічного університету).

Ушкаренко Юлія Вікторівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки та міжнародних економічних відносин Херсонського державного університету).

Драган Олена Іванівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці Національного університету харчових технологій).

Грегорі Гарднер, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью Йорк (м. Потсдам, США).

Едвін Португал, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью Йорк (м. Потсдам, США).

Римантас Сташис, Ph.D, професор економіки, завідувач кафедри менеджменту Клайпедського університету (м. Клайпеда, Литва).

Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»

включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 14 лютого 2014 року № 153

**Затверджено відповідно до рішення вченої ради
Херсонського державного університету
(протокол від 31.08.2018 № 1)**

**Журнал включено до наукометричної бази даних
Index Copernicus (Республіка Польща)**

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації серія КВ № 19747-9547Р,
видане Державною реєстраційною службою України 15.03.2013 р.

Електронна сторінка видання – www.ej.kherson.ua



ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Ліхоносова Г.С.

ОПОРТУНІСТИЧНА ПОВЕДІНКА ПЕРСОНАЛУ: ІНДИКАТОР ПОШИРЕННЯ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ВІДТОРГНЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА.....7

Малюга Л.М., Клименко Л.В.

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМИ ПЕРЕВАГАМИ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....11

Овчарук В.В.

ОСОБЛИВОСТІ ПОБУДОВИ ТА ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМ АДМІНІСТРУВАННЯ
В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ З УРАХУВАННЯМ
ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....14

Отливанська Г.А.

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ: ЗМІСТ ТА РОЛЬ
В ЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....18

Сінческул І.Л.

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ
КОМУНАЛЬНИХ ТЕПЛОПОСТАЧАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....22

Слюсаренко В.Є.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ТА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ СПІВРОБІТНИЦТВА
ДЕРЖАВИ-БІЗНЕСУ ТА ГРОМАДЯНСЬКИХ ІНСТИТУЦІЙ.....27

Стопченко Є.І.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ.....31

Швець Ю.О.

ВПЛИВ КРИЗОВИХ ЯВИЩ НА УПРАВЛІННЯ
ОПЕРАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ34

СЕКЦІЯ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Довба І.В.

МЕХАНІЗМ РОЗРОБЛЕННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ
ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ38

Міца В.В.

РОЗВИТОК ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В РЕГІОНІ
(НА ПРИКЛАДІ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ).....41

Полякова Ю.В.

ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС
ТА ПРІОРИТЕТИ ЇЇ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ В УКРАЇНІ.....45

СЕКЦІЯ 6

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Никитюк Ю.А.

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ КЛАСТЕРНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ГОСПОДАРЮВАННЯ
В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ.....49

Строева В.О., Белобородова М.В.

МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЕФЕКТУ РЕАЛІЗАЦІЇ
ЕКОЛОГІЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....53

Тарасенко Д.Л.

ТЕНДЕНЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА В УКРАЇНІ:
ЛЮДСЬКИЙ ДОБРОБУТ В СОЦІАЛЬНІЙ ДЕРЖАВІ.....57

СЕКЦІЯ 7

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Панченко В.А.

БАЗОВІ ПОНЯТТЯ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ.....62

Філіпчук В.Р. ДЕКОМПОЗИЦІЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ НА БАЗІ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ.....	66
СЕКЦІЯ 8	
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Витвицька У.Я., Штим Ю.В. РЕЙТИНГОВА ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	70
Гринчишин Я.М. ФІНАНСОВА КРИЗА ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТ АНТИКРИЗОВОГО ПРАВЛІННЯ.....	75
Завадська Д.В. БАНКІВСЬКИЙ КРЕДИТ ЯК ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....	78
Катан Л.І. ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ	84
Левченко О.А. УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ.....	88
Огородник В.В. УЗАГАЛЬНЕННЯ ТА СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПІДХОДІВ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ БАНКІВ З ДЕРЖАВНОЮ УЧАСТЮ.....	92
Щур Р.І. МОЖЛИВОСТІ ЗАПОЗИЧЕНЬ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В КОНТЕКСТІ ПРОЦЕСІВ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ.....	95
СЕКЦІЯ 9	
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Беренда Н.І., Саухіна О.В. УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	99
Засадний Б.А. ВЗАЄМОДІЯ КОМПОНЕНТІВ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ВІДПОВІДНО ДО КОНЦЕПЦІЇ COSO.....	102
Соколова Н.М. БІЗНЕС-МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ АКТИВАМИ: КОНЦЕПЦІЯ ОЦІНКИ ТА ОБЛІКУ.....	106
Яценко В.Ф. ОБЛІК ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА: ВПЛИВ ТЕНДЕНЦІЙ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО ЕТАПУ РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА.....	109
СЕКЦІЯ 10	
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
Думанська І.Ю. КООПЕРАТИВНІ БАНКИ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ.....	114
Ніколаєва О.Г. ВРАХУВАННЯ СЕЗОННОСТІ ПІД ЧАС ПРОГНОЗУВАННЯ ВИПУСКУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ.....	117



CONTENTS

SECTION 4

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Likhonosova H.S.

OPPORTUNISTIC BEHAVIOR OF PERSONNEL: DISSOLUTION INDICATOR OF ENTERPRISE SOCIO-ECONOMIC EXCLUSION.....7

Maliuga L.M., Klymenko L.V.

MANAGEMENT OF COMPETITIVE BENEFITS OF TOURISM ENTERPRISES.....11

Ovcharuk V.V.

SPECIFICS OF CONSTRUCTION AND USE OF ADMINISTRATION SYSTEMS IN ENTERPRISES MANAGEMENT CONSIDERING THE EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES.....14

Otlyvans'ka H.A.

INVESTMENT ACTIVITY: THE SUBSTANCE AND ROLE IN AN ENTERPRISE'S ECONOMIC ACTIVITY.....18

Sincheskul I.L.

METHODICAL FUNDAMENTALS FOR DETERMINING THE ECONOMIC EFFICIENCY OF THE ACTIVITY OF THE COMMUNAL HEAT SUPPLY ENTERPRISES OF UKRAINE.....22

Sliusarenko V.E.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ANALYSIS AND ESTIMATION OF THE EFFICIENCY OF COOPERATION OF THE STATE-BUSINESS AND CITIZENSHIP INSTITUTIONS.....27

Stopchenko E.I.

RESEARCH OF GOING NEAR DETERMINATION OF ECONOMIC ESSENCE OF CONCEPT "EFFICIENCY".....31

Shvets Y.O.

INFLUENCE OF CRISIS PHENOMENA ON MANAGEMENT OF OPERATIONAL ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES.....34

SECTION 5

DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Dovba I.V.

MECHANISM OF THE ELABORATION AND IMPLEMENTATION OF THE INNOVATIVE DEVELOPMENT STRATEGY OF THE REGION.....38

Mitsa V.V.

DEVELOPMENT OF INFRASTRUCTURE OF SUPPORT OF SMALL ENTERPRISES IN THE REGION (AT THE EXAMPLE OF THE ZACARPATHIAN REGION).....41

Poliakova J.V.

FOUNDATIONS OF FORMING REGIONAL POLICY IN THE EU AND PRIORITIES OF ITS IMPLEMENTATION IN UKRAINE.....45

SECTION 6

ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION

Nykytiuk Yu.A.

DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE CLUSTER ORGANIZATION OF ECONOMY IN THE AGRARIAN SECTOR.....49

Stroyeva V.O., Bieloborodova M.V.

MODELING OF SOCIO-ECONOMIC EFFECT OF IMPLEMENTATION INDUSTRIAL ENTERPRISES ENVIRONMENTAL RESPONSIBILITY.....53

Tarasenko D.L.

TENDENCIES OF SOCIETY SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN UKRAINE: HUMAN WELFARE IN A SOCIAL STATE.....57

SECTION 7

DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

Panchenko V.A.

BASIC CONCEPTS OF PERSONNEL SAFETY.....62

Filipchuk V.R. DECOMPOSITION OF SOCIAL PROTECTION OF THE POPULATION ON THE BASIS OF THE SYSTEM APPROACH.....	66
SECTION 8	
MONEY, FINANCES AND CREDIT	
Vitvitska U.Y., Shtym J.V. RATING ASSESSMENT OF THE FINANCIAL POTENTIAL OF THE ENTERPRISE.....	70
Grynychyshyn Y.M. FINANCIAL CRISIS OF THE ENTERPRISE, AS AN OBJECT OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT.....	75
Zavadska D.V. BANK CREDIT AS A SOURCE OF FINANCING INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ECONOMY.....	78
Katan L.I. ORGANIZATIONAL MECHANISM OF MANAGEMENT OF INNOVATIVE POTENTIAL OF COMMERCIAL BANK	84
Levchenko O.A. IMPROVEMENT OF TOOLS OF THE FINANCIAL-CREDIT MECHANISM OF LEASING OPERATIONS IN UKRAINE.....	88
Ohorodnyk V.V. GENERALIZATION AND SYSTEMIZATION OF APPROACHES TO STATE-OWNED BANKS CLASSIFICATION.....	92
Shehur R.I. LOAN POSSIBILITIES OF TERRITORIAL COMMUNITIES IN THE CONTEXT OF DECENTRALIZATION PROCESSES.....	95
SECTION 9	
ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	
Berenda N.I., Saukhina O.V. IMPROVING ACCOUNTS RECEIVABLE MANAGEMENT IN FOOD INDUSTRY ENTERPRISES.....	99
Zasadnyi B.A. INTERACTION OF INTERNAL CONTROL COMPONENTS ACCORDING TO THE COSO CONCEPT.....	102
Sokolova N.M. BUSINESS-MODELS OF MANAGING FINANCIAL ASSETS: THE CONCEPT OF ASSESSMENT AND ACCOUNTING.....	106
Yatsenko V.F. MANUFACTURING COST ACCOUNTING: TRENDS INFLUENCE OF THE POST-INDUSTRIAL STAGE OF SOCIETY DEVELOPMENT.....	109
SECTION 10	
MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY	
Dumanska I.Y. COOPERATIVE BANKS IN THE FINANCIAL PROVIDER OF THE INNOVATIONAL PROCESS IN THE AGRICULTURAL SECTOR.....	114
Nikolaieva O.G. SEASONABLE ADJUSTMENT IN FORECASTING THE OUTPUT OF THE CONSTRUCTION INDUSTRY.....	117

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658.310.9

Ліхоносова Г.С.*кандидат економічних наук, доцент
Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»*

ОПОРТУНІСТИЧНА ПОВЕДІНКА ПЕРСОНАЛУ: ІНДИКАТОР ПОШИРЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ВІДТОРГНЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

У статті запропоновано ознаки виявлення опортуністичної поведінки персоналу підприємства, визначено основні її форми, які є індикаторами рівня поширення соціально-економічного відторгнення підприємства. Визначено напрями оцінювання готовності підприємства до інтапренерства, охарактеризовано класифікацію рівнів відторгнення залежно від масштабів їхнього поширення та ступеня охоплення виробничих та соціально-економічних процесів. Охарактеризовано феномен накопичення лідерського капіталу, а також лідерство як соціальне та економічне явище для підприємства. Визначено загальні та спеціальні умови активізації процесів соціально-економічного відторгнення підприємства.

Ключові слова: відторгнення, опортуністична поведінка, лідерство, криза довіри, соціально-економічне явище.

Лихоносова А.С. ОПОРТУНІСТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ПЕРСОНАЛА: ИНДИКАТОР РАСПРОСТРАНЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОТТОРЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье предложены признаки выявления опортуністического поведения персонала предприятия, определены основные его формы, которые являются индикаторами уровня распространения социально-экономического отторжения предприятия. Определены направления оценки готовности предприятия к интапренерству, охарактеризована классификация уровней отторжения в зависимости от масштабов их распространения и степени охвата производственных и социально-экономических процессов. Охарактеризован феномен накопления лидерского капитала, а также лидерство как социальное и экономическое явление для предприятия. Определены общие и специальные условия активизации процессов социально-экономического отторжения предприятия.

Ключевые слова: отторжение, опортуністическое поведение, лидерство, кризис доверия, социально-экономическое явление.

Likhonosova H.S. OPPORTUNISTIC BEHAVIOR OF PERSONNEL: DISSOLUTION INDICATOR OF ENTERPRISE SOCIO-ECONOMIC EXCLUSION

In the article the signs revealing of opportunistic personnel behavior of the enterprise are offered, the main forms it are determined, which are indicators of the level of socio-economic exclusion distribution of the enterprise. The directions of evaluation of the enterprise's readiness for interaction are determined; the classification of levels of exclusion is characterized depending on the extent of their distribution and the extent of coverage of production and socio-economic processes. The phenomenon of leadership accumulation capital is characterized, and leadership as a social and economic phenomenon for the enterprise. The general and special conditions of revitalization of processes of social and economic exclusion of the enterprise are determined.

Keywords: exclusion, opportunistic behavior, leadership, crisis of confidence, socio-economic phenomenon

Постановка проблеми. Відсутність збалансованості теоретичних поглядів на проблему соціально-економічного відторгнення виявляється в переважанні в сучасній літературі інтересу до питань опортунізму та соціального партнерства. Недооцінка причинно-наслідкових зв'язків приводить до того, що питанням відторгнення на підприємстві не надають належного значення, тоді як вивчення цієї проблеми здатне дати відповіді на питання про причини сутності такого поширеного явища, як опортунізм.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особистість є базовою одиницею ланцюга виникнення відторгнення. Особистість – конкретна людина з точки зору її культури, особливостей характеру та поведінки [1, с. 861]. Саме поведінка та особистісне сприйняття людини стають відправною точкою процесів виникнення чи усунення соціально-економічного відторгнення на підприємстві. Несприйняття тих чи інших управлінських ініціатив, невдоволення виробничими умовами, умовами оплати праці та інші фактори приводять до виникнення незацікавленості та байдужості в результатах та якості продукції чи послуг, що надаються підприємством.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Авторські дослідження [2, с. 65] вже були спрямовані на визначення вияву соціально-економічного відторгнення на рівні підприємства та опанування визначних його координат, проте причини, що ініціюють прояв відторгнення з точки зору персоналу, нині не були детально дослідженими.

Мета статті полягає у виявленні характерних ознак опортуністичної поведінки персоналу як індикатору поширення соціально-економічного відторгнення підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система ціннісних орієнтирів підприємства полягає в поєднанні моральних принципів робітників, споживачів та самого підприємства, тобто створенні нової системи цінностей, яку ставить перед собою керівництво, мотивовано нав'язуючи персоналу. Вияв процесів відторгнення починається з моменту переосмислення працівником власної ролі в загальній справі, відсутності чи появи зацікавленості та задоволення від результату спільних дій, продовжується під час виходу підприємства на нові для нього ринки (нові сфери діяльності для працівників). Усунення відтор-

гнення у такому вигляді полягає в побудові управлінського алгоритму дій персоналу у тій чи іншій ситуації без можливості неприйняття результату, а миттєвого та адекватного реагування на конкретні фактори.

На наш погляд, система цінностей є складовою механізмом відторгнення підприємства, оптимальне управління якою продукується в нову сферу діяльності підприємства. Отже, маніпулювання процесами відторгнення – це спосіб діяльності підприємства, що дає ефект від використання системи цінностей підприємства та його працівників.

Особливою складовою системи ціннісних орієнтирів виступає лояльність працівників. К.В. Харський [3, с. 422] ототожнює цей термін з терміном «благонадійність» і визначає його як почуття відданості по відношенню до чогось конкретного. М.І. Магура [4, с. 24] зазначає, що лояльність є поведінкою відповідного типу. Отже, лояльність працівників виступає відображенням певного типу поведінки підприємства. Щодо нашого дослідження, то поняття лояльності тут варто застосовувати в рамках активізації та нівелювання процесів відторгнення на підприємстві. Тобто лояльність розглянемо з точки зору її стимулюючого ефекту, поштовху до відторгнення.

Слід з'ясувати основні елементи побудови програм лояльності працівників. По-перше, необхідно зрозуміти, хто з працівників підприємства може потрапляти під категорію «лояльний», тобто варто розробити методіку впізнання таких робітників. Для цього необхідно проаналізувати всі аспекти функціонування підприємства від специфіки конкретної сфери діяльності до особливостей укладеного контакту з конкретним працівником, тобто побудови зразкового портрета працівника.

Як тільки такий портрет буде створено, слід робити висновки щодо його відповідності наявним працівникам. Якщо їх виявилось не так багато, то негайно треба застосовувати відповідні методи їх заохочення до подальшого співробітництва. Ці методи умовно можна розділити на два типи, а саме прямі та непрямі. До прямих можна віднести ті, що залучають працівника з фінансового боку. У їхньому числі слід назвати збільшення заробітної плати, надання премій чи, наприклад, суттєвих знижок на продукцію (дисконтна система), нарахування бонусів за відмінні результати діяльності (бонусна система), персональні заохочення керівників підрозділів. Непрямі методи стимулювання лояльності та поширення залучення працівників повинні бути продумані та реалізовані більш ретельно й витончено, тому що вони здебільшого використовують психологічні прийоми. Працівник повинен із задоволенням працювати саме на цьому підприємстві і воліти й надалі співпрацювати саме з ним. Задача це не проста, адже потрібно сполучити приємну будь-якій людині персональну співпрацю з підприємством з ненав'язливістю управлінського тиску. З одного боку, знаючи працівника, керівник може робити йому індивідуальні пропозиції щодо умов його діяльності, з іншого боку, не можна обмежувати його у виборі, не стимулюючи спробувати нове.

Т. Гоббс [5] стверджує, що опортуністична поведінка є виявом такої поведінки людини, коли вона діє за принципом «війни проти всіх». Опортуністом називають людину, яка змінює принципи залежно від обставин [1, с. 849]. Поняття «опортуністична поведінка» в економічну літературу було введено Олівером Вільямсоном [6, с. 200]. Опортуністичну поведінку можна визначити як поведінку індивіда,

який прагне отримати односторонню вигоду, діючи відокремленим чином, не беручи до уваги думки чи шкоду для інших. Витрати підприємства від опортуністичної поведінки персоналу – це витрати, пов'язані з труднощами контролю поведінки персоналу та попередження їхньої реакції на впровадження управлінських важелів. Опортуністична поведінка сама по собі вже є проявом певних імпульсів відторгнення та несприйняття зовнішніх впливів.

З точки зору економічної поведінки суб'єкта соціально-економічних відносин опортунізм можна трактувати як форму егоїстичної поведінки у вигляді певного «ухиляння», коли персонал працює з меншою віддачею, ніж від нього вимагається умовами контракту. Особливо зручний ґрунт для «ухиляння» створюється в умовах спільної праці підрозділу підприємства, коли виокремити особистий внесок кожного працівника в сукупний підсумок діяльності «команди» досить складно.

Отже, опортуністична поведінка є джерелом невизначеності, недостатнього розуміння реакції та сатисфакції персоналу. Таке невизначення здатне викликати певні проблеми у вигляді явних та прихованих збитків і втрат в економічних угодах.

Опортуністичну поведінку можна класифікувати принаймні за двома типами.

1) Кількісна, тобто невиконання певних зобов'язань працівника в кількісному вимірі, причому у ненаочній, прихованій формі. Наприклад, налаштування комп'ютера, розсилка особистої електронної пошти, пошук особистої інформації в Інтернеті, особисті телефонні розмови, обмін новинами з товаришами по службі, чаювання. При цьому співробітники перебувають на робочих місцях, вони активно імітують бурхливу діяльність, але фактично нічого не роблять. Додана вартість не створюється, результат для підприємства відсутній, а працівників формально немає за що докоряти.

2) Якісна, тобто за рахунок недотримання якості виконуваної роботи. Співробітники не звертають увагу на якість продукції в процесі виконання своїх трудових обов'язків, щоб виконувати роботу з мінімальною придатною якістю. Мета такої поведінки полягає в мінімізації трудовитрат до допустимо можливих без виклику докорів з боку керівництва.

В результаті опортунізм працівників обертається для підприємства витратами, як прямими, коли працівники не в повному обсязі виконують свої обов'язки, так і витратами «втрачених можливостей», оскільки за відсутності опортунізму підприємство могло б домогтися вищих результатів.

Криза довіри. Нині теорія довіри стає ключовою теорією для оцінювання стабільності в будь-якій сфері, наявності демократичних фундаментів та процвітання суспільства. Довіра – ставлення до когось чи чогось, що виникає на основі віри в чийсь правоту, щирість, чесність [1, с. 309]. Довіра дає можливість людям економити багато сил і не продукувати так звані трансакційні витрати, тобто надбавки за ризик. Але така ситуація можлива лише в соціально-економічних системах, які пройшли етап трансформації та досягли певного рівня демократичної стабільності. Нині на більшості підприємств як з боку працівників, так і з боку роботодавців існує певний ступінь недовіри один до одного. Працівник не довіряє роботодавцю, бо вважає, що той використовує його лише як засіб виробництва, не беручи до уваги його особистісні якості та переважання. А роботодавець не довіряє працівнику, виходячи з виявів опортуністичної поведінки останнього. Отже, криза

довіри також є наступною ланкою ланцюга виникнення та поширення відторгнення, усунення якого здатне впливати на нівелювання всього процесу відторгнення на підприємстві.

Довіра разом із впливом, справедливістю та харизмою є якістю лідерства. Проте всі ці якості є результатом сумісного членства в певній групі. Тобто бути лідером одночасно означає перебувати всередині групи, будучи виокремленим (завдяки лідерським якостям) її членом. Тобто існує ризик перевищення ступеня виокремлення та появи вже відторгнення.

Феномен накопичення лідерського капіталу привертає увагу не лише вчених, що присвячують свої праці наукам про людину, але й практиків, що професійним чином займаються підприємництвом, менеджментом, зв'язками всередині соціально-економічних систем.

Лідерство як соціальне та економічне явище настільки масштабне, суперечливе та неоднозначне, що крапка в його дослідженні не буде поставлена ніколи. Досвід лідера минулого зазвичай загребуваний, проте кожний момент розвитку суспільства вимагає такий перелік якостей лідера, що відповідає очікуванням сьогодення та гарантує його послідовникам реалізацію їхніх устремлінь в майбутньому.

Сприйняття лідерства припускає оцінювання, що робиться потенційними наглядчачами, згідно з яким певна особа володіє якостями, що є типовими для лідера, а також потенційними можливостями виявляти лідерські здатності в конкретній ситуації. Ефективні лідери мають діяти гнучким чином, корегуючи свою поведінку згідно з різноманітними задачами та соціально-економічними вимогами. Тобто накопичення лідерського капіталу дає можливість формувати гнучкі, а не фіксовані когнітивні структури, які автоматично конструюються, щоб виконувати конкретні ситуаційні вимоги.

Для активізації процесів усунення феномена відторгнення на підприємстві необхідне виконання загальних умов, зокрема:

- усвідомлення першим керівником підприємства (його топ-менеджером) перспективності та важливості усунення виявів опортунізму персоналу задля зростання економічної ефективності підприємства, підвищення гнучкості підприємства в різних соціально-економічних умовах функціонування та відносної стабільності його подальшого існування;

- харизматичність особистості першого керівника, його здатність використовувати творчий потенціал, орієнтувати колектив на організацію груп однодумців та спрямованість на активізацію творчих властивостей співробітників;

- висококваліфікований персонал підприємства, здатний до актуалізації самостійної діяльності, подолання наявних стереотипів протікання виробничого процесу;

- розвиток інформаційної мережі як ключової ланки забезпечення ресурсної самодостатності підрозділів підприємства та підтримання горизонтальних зв'язків.

Окрім загальних, визначимо спеціальні умови активізації соціально-економічних важелів усунення відторгнення на підприємстві:

- перерозподіл повноважень та відповідальності в системі організаційно-економічного управління підприємством (частка повноважень та відповідальності делегується керівникам структурних підрозділів або окремим працівникам);

- налагодження внутрівиробничого підприємництва як стимулу до розвитку механізмів конкуренції

між підрозділами та підприємницької ініціативи їх керівників;

- наявність організаційно-економічних та соціально-психологічних підходів до ініціювання та реалізації процесів самоорганізації персоналу та виробничого процесу.

Запропоновані умови активізації процесу усунення відторгнення можуть бути реалізовані та впроваджені у виробничий процес підприємства через забезпечення відповідної організаційної інфраструктури. Кожен елемент такої інфраструктури має бути інформований, технічно озброєний та соціально активний настільки, щоби був здатен сам генерувати необхідну інформацію, самостійно приймати рішення, брати на себе відповідальність за їх виконання. Звідси випливає, що активізація процесів усунення відторгнення на промисловому підприємстві є результатом надання структурним підрозділам підприємства відносної організаційної самостійності в рамках загальної програми діяльності, застосування новітніх підходів управління, що спонукають конкурентні відносини між підрозділами та дають змогу впровадити нематеріальну зацікавленість працівників у результати їхньої праці.

Завдяки системній пам'яті складна система здатна накопичувати лідерський капітал (рис. 1).

Маскулінність як процес набуття жінками чоловічих лідерських рис під впливом соціальних умов [1, с. 649] та домінування як позиціонування з основою, панівною ідеєю [1, с. 316] приводять до формування базового підґрунтя лідерського капіталу на підприємстві. Гнучкість поведінки потенційного лідера разом з його розумовими здібностями забезпечує лідера превалюючими якостями над іншими з точки зору розпізнавання та реагування на певні ситуаційні явища. Екстраверсія як орієнтація пізнавальної та практичної діяльності лідера на об'єкти та імпульси зовнішнього по відношенню до себе та підприємства світу дають можливість формувати у лідера властивості нестандартного розуміння ситуації, спираючись на наявний світовий досвід. Внесок у виконання загальної задачі робить лідера поважною особою в очах підлеглих, що дає йому можливість вдало впроваджувати власні управлінські ініціативи.

Всі ці характеристики особистості та лідерські якості під час взаємодії через прямі та зворотні системи зв'язки приводять до формування окремої особи лідера в рекурентній коннекційній мережі. Це означає, що відкрита соціально-економічна система, якою є підприємство, функціонує, дає змогу відшкодувати значення величини за знайденими раніше іншими значеннями тієї самої величини [1, с. 1212]. Тобто підприємство здатне самостійно «вирощувати» у своєму середовищі власного лідера, який є результатом функціонування самого колективу без зовнішніх впливів. Тут наочно виявляються принципи дії процесів самоорганізації.

Механізм відторгнення ґрунтується на флуктуаційній взаємодії його складових. Під флуктуацією розуміємо випадкове відхилення стійкого значення величини від її середнього значення, обумовленого хаотичним рухом частин системи [7, с. 741]. Флуктуація підприємства полягає в невизначеності характеру та кінцевого результату сполучення його організаційних, економічних та соціальних складових.

До організаційних складових механізму відторгнення слід віднести недосконалість організаційний арбітраж, відсутність забезпечення самокорекції наявного режиму функціонування підприємства,

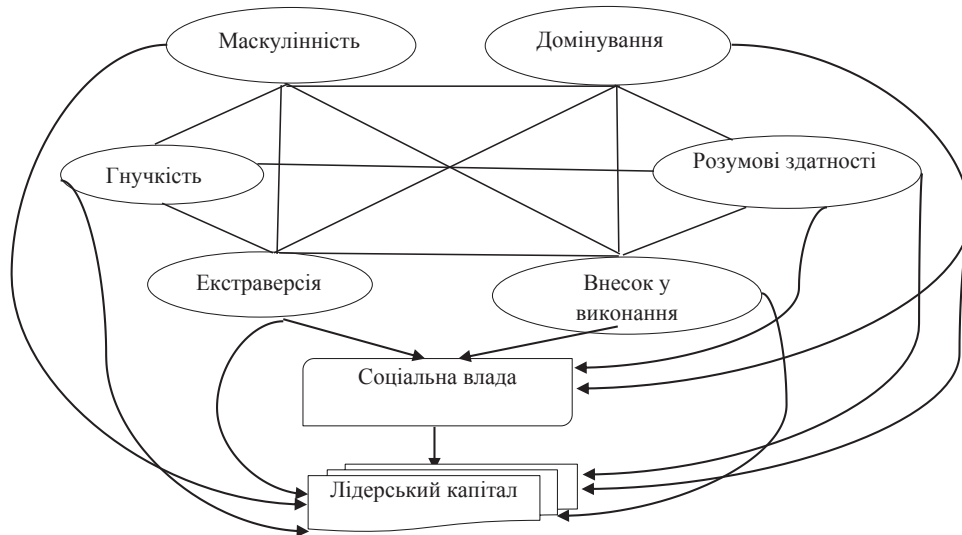


Рис. 1. Активация прототипу лідерства в рекурентній коннекційній мережі

Джерело: розроблено автором

жорсткі та негнучкі горизонтальні й вертикальні зв'язки між підрозділами підприємства.

Економічними складовими механізму відторгнення можуть бути економічні важелі, що дають змогу діяти окремим підрозділам та усьому підприємству за принципами самоокупності, самофінансування та самокредитування, тобто бути самодостатньою економічною бізнес-одиницею в сучасному глобалізаційному просторі.

До основних соціальних складових механізму відторгнення слід віднести відсутність соціального інтересу працівників, можливостей для реалізації «соціального ліфту» та атмосферу соціальної нерівності, тобто нерозуміння працівником свого значення та потреби задля досягнення спільної задачі.

Соціальний інтерес працівників підприємства є інтегрованою системою цінностей у сполученні із соціальним самопочуттям працівників, що визначається не лише реальним економічним задоволенням від винагороди за працю, а їхнім ставленням до нормативних установок підприємства, його панівної ідеології, нав'язаних культурних цінностей та досвіду минулої діяльності. Соціальна нерівність як вид соціального поділу, в якому окремі члени суспільства або групи перебувають на різних щаблях соціальної драбини (ієрархії) та мають нерівні можливості, права й обов'язки [8, с. 156], безумовно, стає підґрунтям формування та поширення невдоволення серед персоналу, а отже, виявів відторгнення.

Непередбачуваність і багатоваріантність сполучення означених складових і є тими імпульсами, які здатні змінити позицію підприємства, перемістити його із займаного ним місця в соціально-економічному середовищі, тобто здійснити біфуркаційне зрушення. Біфуркація [7, с. 110] – раптове розгалуження, процес дії внутрішніх протиріч, що приводить до зміни спрямованості дій об'єкта. Таким чином, біфуркація на підприємстві є процесом, триваючим недовгий час, але достатнім для якісної перебудови властивостей підприємства, характеру та напрямку подальшого розвитку, визначальне значення в якому мають випадкові фактори зовнішнього та внутрішнього збурювання.

Висновки. Підбиваючи підсумки цього дослідження, підкреслимо, що для повного розуміння

наслідків усунення соціально-економічного відторгнення підприємства необхідно розглядати підприємство з точки зору системного мислення, тобто підприємство є самостійною, цілісною, функціонуючою та відкритою системою, яка здатна певним чином реагувати на всі втручання в її стан. Задля досягнення певних позитивних бажаних зрушень у соціально-економічному стані підприємства керівництву варто застосовувати принцип важеля з чітким визначенням оптимальної точки його застосування.

Слід пам'ятати про те, що ефективність усунення процесів відторгнення залежить від реакції людей на виникаючі зміни та обставини з огляду на те, що процеси усунення відторгнення перш за все спрямовані на поліпшення життєвого рівня людини, кожна людина має своє ставлення до відповідного процесу. Отже, головною метою усунення соціально-економічного відторгнення підприємства має бути створення умов для підвищення рівня соціально-економічного забезпечення працівників підприємства та активізація їх творчих здібностей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / укл. і голов. ред. В.Т. Бусел. Київ; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2009. 1736 с.
2. Ліхоносова Г.С. Система координат соціально-економічного відторгнення підприємства. Часопис економічних реформ. 2017. № 1 (25). С. 60–65.
3. Харский К. Благонадежность и лояльность персонала. Санкт-Петербург: Питер, 2003. 496 с.
4. Магура М.И. Патриотизм персонала по отношению к своей организации – решающее конкурентное преимущество. Управление персоналом. 1998. № 11. С. 23–25.
5. Гоббс Т. Сочинения: в 2 т. Т. 1 / пер. с лат. и англ.; сост. ред. изд., авт. вступ ст. и примеч. В.В. Соколов. Москва: Мысль, 1989. 622 с.
6. Вільямсон О.І. Економічні інститути капіталізму. Фірми, ринки, «відносини» контрактиції. Санкт-Петербург: Леніздат, 1996. 703 с.
7. Словарь иностранных слов / под ред. И.В. Лехина, Ф. Петрова. 4-е изд., перераб. и доп. Москва: Гос. изд-во иностр. и нац. словарей, 1954. 853 с.
8. Корецька С.О. Соціальна політика України: теорія, методологія, механізми реалізації: монографія. Донецьк: Юго-Восток, 2010. 445с.

УДК 338.48

Малюга Л.М.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Уманського національного університету садівництва***Клименко Л.В.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Уманського національного університету садівництва*

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМИ ПЕРЕВАГАМИ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті здійснено узагальнення теоретичних положень, запропоновано методологічні підходи до формування результативної системи управління розвитком конкурентних переваг туристичних підприємств. Уточнено тлумачення основних категорій теорії конкуренції в їх системній взаємодії. Обґрунтовано, що досягнення конкурентних переваг і підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку вимагають формування необхідної системи управління конкурентними перевагами, що враховуватиме динамізм внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства в гармонійному взаємозв'язку із соціально-економічним, технологічним і природним середовищем.

Ключові слова: конкурентні переваги, потреби, управлінське рішення, конкуренція, ринкова поведінка, туристичні підприємства.

Малюга Л.Н., Клименко Л.В. УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье осуществлено обобщение теоретических положений, предложены методологические подходы к формированию результативной системы управления развитием конкурентных преимуществ туристических предприятий. Уточнено толкование основных категорий теории конкуренции в их системном взаимодействии. Обосновано, что достижения конкурентных преимуществ и повышение конкурентоспособности предприятия на рынке требуют формирования необходимой системы управления конкурентными преимуществами, учета динамики внешней и внутренней среды предприятия в гармоничной взаимосвязи с социально-экономической, технологической и природной средой.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, потребности, управленческое решение, конкуренция, рыночное поведение, туристические предприятия.

Maliuga L.M., Klymenko L.V. MANAGEMENT OF COMPETITIVE BENEFITS OF TOURISM ENTERPRISES

The article generalizes theoretical positions and suggests methodological approaches to the formation of an effective management system for the development of competitive advantages of tourist enterprises. The interpretation of the main categories of the theory of competition in their system interaction is clarified. It is substantiated that the achievement of competitive advantages and increasing the competitiveness of an enterprise on the market requires the formation of the necessary system of managing competitive advantages, taking into account the dynamics of the external and internal environment of the enterprise in a harmonious relationship with the socio-economic, technological and natural environment.

Keywords: competitive advantages, needs, managerial decision, competition, market behavior, tourist enterprises.

Постановка проблеми. Для того щоб завоювати або зберегти ринкову позицію, туристичне підприємство має сформувати та підтримувати конкурентні переваги на цільовому ринку. Конкурентоспроможність туристичного підприємства передбачає його можливість зберігати або розширювати конкурентні позиції на цільовому ринку та впливати на ринкову ситуацію через пропозицію якісних послуг, задовольняючи специфічні вимоги споживачів, забезпечуючи ефективність функціонування.

Іншими словами, конкурентоспроможність визначається багатьма факторами, серед яких особливе місце посідають конкурентні переваги, тому важливим аналітичним завданням є визначення ключових факторів успіху з урахуванням наявних і тих, що можна прогнозувати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Майже всі дослідники теорії конкуренції і конкурентоспроможності займаються питанням пошуку ефективних механізмів управління, що сприяли б швидкому реагуванню господарського суб'єкта на зміну зовнішнього та внутрішнього середовища, а також адаптації до нових умов. Різним аспектам теорії та практики конкурентоспроможності як елемента управління діяльністю підприємства присвячені роботи І. Ансоффа, Дж. Блайта, Д. Джоббера, П. Дойла, Дж. Еванса, Ф. Котлера, М. Портера, А. Стрікланда, А. Томпсона та інших вчених. Питання забезпечення

конкурентоспроможності підприємств за умов мінливості конкурентних переваг досліджуються у працях вітчизняних науковців, зокрема в роботах Л.І. Абалкіна, О.І. Амоші, В.Г. Андрійчука, Л.В. Балабанової, В.І. Бойка, П.І. Гайдучього, І.Б. Гуркова, А.О. Задої, Р.Б. Кожухівської, Ю.О. Лупенка, А.А. Мазаракі, Р.А. Фатхутдінова.

Мета статті. Незважаючи на вагомий напруження, залишаються проблеми, що потребують спеціального наукового аналізу. Зокрема, недостатньо уваги приділяється дослідженню теорії конкурентних переваг і відносин у туристичній сфері. Саме цим проблемам присвячена стаття.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкуренція тлумачиться як змагання між суб'єктами підприємницької діяльності, як процес і соціально-економічне явище, що сприяє активізації до пошуку нових можливостей у системі конкурентних переваг щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємств.

В процесі еволюційного становлення ринкових відносин суб'єкти господарювання намагаються створювати певні умови, приймати ефективні рішення та раціонально діяти, вишукувати можливості для забезпечення конкурентоспроможності підприємства у вибраних сегментах ринку. Однією з найважливіших категорій ринкової економіки, що впливає з теорії конкуренції, є конкурентоспроможність, яка

розглядається як наслідок наявності конкурентних переваг. Конкурентні переваги виступають наслідком конкурентного потенціалу. Деякі науковці характеризують поняття «конкурентоздатність», виходячи з таких тверджень: «можливість забезпечити кращу пропозицію порівняно з конкуруючою компанією» [1, с. 17]; «властивість об'єкта, яка характеризується ступенем задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, представленими на цьому ринку» [2, с. 7].

В.В. Чернега трактує поняття конкурентоздатності як «наявність внутрішніх факторів, які дадуть змогу (теоретично) завоювати ринок за допомогою продукції власного виробництва, або можливість знаходити шляхи для досягнення переваг над іншими учасниками ринку за рахунок внутрішніх факторів» [3, с. 20]. На нашу думку, зводити це поняття тільки до внутрішніх факторів не зовсім правомірно. Більш повно пропонують визначати поняття «конкурентоздатність» автори джерела [4, с. 44], а саме як «сформований потенціал соціально-економічних систем, адекватний місії та вибраним стратегіям, які можуть забезпечити високий конкурентний статус організаційних формувань, їх стійкість та динамізм розвитку». Конкурентоздатність виступає через створений потенціал конкурентних переваг, які реалізуються завдяки поєднанню факторів зовнішнього та внутрішнього середовища у процесі організаційної взаємодії господарюючих структур із суб'єктами ринку. Потенціал підприємства є передумовою та підґрунтям формування нових і розвитку наявних конкурентних переваг.

Отже, конкурентоздатність підприємства – це здатність суб'єкта діяльності, його системи управління формувати й розвивати конкурентні переваги під дією сил конкуренції та завчасної адаптації до змін факторів зовнішнього середовища, а також забезпечити конкурентоспроможність та стратегічний розвиток підприємства порівняно з конкурентами.

Управління конкурентними перевагами підприємств та їх розвитком є складним процесом, на який впливає низка факторів. Його можна розглядати як досить складну, рухому з активним спрямуванням систему.

Конкурентні переваги підприємств передусім залежать від зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на функціонування підприємства та формування його конкурентних переваг. Внутрішні фактори, що впливають на ефективне функціонування підприємства, – це перш за все фактори, які визначаються всередині підприємства та залежать від рівня компетентності системи менеджменту, матеріальних та нематеріальних активів.

Вміння в процесі діяльності підприємства поєднувати та пристосовуватися до них визначатиме ступінь ефективності господарювання виробника на певному сегменті ринку.

Таким чином, досягнення конкурентних переваг і підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку вимагають формування необхідної системи управління конкурентними перевагами, що враховуватиме динамізм внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства в гармонійному взаємозв'язку із соціально-економічним, технологічним і природним середовищем. Також необхідно враховувати адаптивність до змін зовнішнього середовища, задоволення потреб споживачів та інших суб'єктів щодо їхніх вимог, зміну своєї ринкової поведінки та методів прийняття раціональних управлінських рішень в управлінні конкурентними перевагами. Це вимагає

обґрунтування методологічного підходу до побудови динамічно-результативної системи менеджменту конкурентних переваг та розроблення алгоритму її формування.

Є.О. Полтавська розглядає управління конкурентними перевагами через «інтеграцію зусиль всіх функціональних сфер діяльності для досягнення цілей підприємства» [7, с. 5]. Методологічні підходи до формування системи та ефективності управління конкурентними перевагами автор у роботі [5] розглядає з точки зору ситуаційного, динамічного, процесного, інтеграційного, функціонального, ресурсно-ринкового, системного підходів, а також врахування загальнонаукових принципів, а саме принципів історизму, всезагального зв'язку, розвитку, причинності, об'єктивності, системності, а також основних принципів управління конкурентними перевагами. Така позиція, на нашу думку, є цілком обґрунтованою. Врахування основних наукових підходів дасть змогу підвищити оперативність управлінських рішень і доведення конкретних цільових орієнтирів до кожного функціонального підрозділу підприємства.

Під час формування адаптивно-орієнтованої системи управління конкурентними перевагами доцільно використовувати підходи названих авторів у їх системній взаємодії. На нашу думку, науковий і практичний інтерес становлять такі підходи, як комплексний, системний, функціонально-інтеграційний, маркетинговий, стратегічно-інноваційний, ситуаційний. Кожен із підходів має власну цільову спрямованість, критерії оцінювання не повторюють, а доповнюють один одного.

Конкурентні переваги є як метою, так і інструментом досягнення соціально-економічного розвитку підприємства в ринковому середовищі. Сформовані конкурентні переваги виступають як системно-потенційні можливості, передумови забезпечення результативності діяльності, основи конкурентного потенціалу підприємства.

На нашу думку, управління конкурентними перевагами є складовою частиною загальної системи управління підприємством і має власні якісні та кількісні характеристики. Тому системне управління конкурентними перевагами передбачає встановлення стратегічної цільової орієнтації розвитку підприємницьких структур та управління конкурентними перевагами; встановлення конкретних цілей, задач; визначення функцій, принципів, об'єкта та суб'єкта управління конкурентними перевагами; формування системи критеріальної бази оцінювання конкурентних переваг та управління; визначення структури, механізму, етапів та моделі управління системою конкурентних переваг на підприємстві.

Управління конкурентними перевагами підприємств насамперед вимагає побудови чіткої управлінської системи, яка дає змогу досягти кінцевої цільової спрямованості, а саме реалізації місії підприємства; формувати та розвивати конкурентні переваги, адекватні стратегічній поведінці підприємств на основі упереджувальної дії; формувати потенціал конкурентних переваг; забезпечити ефективність конкурентних переваг відповідно до вимог ринкового середовища, забезпечення конкурентоспроможності та сталого розвитку підприємства на ринку. Одними з критеріїв високої якості системи управління є її самоорганізація, саморозвиток і гнучкість.

Висновки. Отже, результативна система управління конкурентними перевагами має базуватися на системно-комплексному підході до її формування та враховувати максимально можливі потреби органі-

зації як відкритої соціально-економічної одиниці. Таким чином, управління конкурентними перевагами та їх розвитком як система має враховувати систему основних економічних законів (підвищення потреб людини; закон попиту та пропозиції; закон зростання додаткових витрат; спадної прибутковості; закон взаємозв'язку витрат у сферах виробництва і споживання; закон ефекту масштабу виробництва; закон економії часу; закон конкуренції) [8] та переходу до більш креативних методів управління (нестандартний підхід до тієї чи іншої ситуації), що забезпечать створення конкурентних переваг; систему законів організації в статичній та динамічній композиції, пропорційності, закон найменших; онтогенезу; синергії; упорядкованості; єдності аналізу і синтезу; самозбереження та розвитку); погляди керівників на далекоглядність і прогнозованість у майбутнє, орієнтацію виробників, що не повинна зводитися тільки до поточних потреб споживачів і суспільства; системний та інші підходи, що полягають у розкритті явища від загального до одного, отже, дають змогу виявити багатоаспектні взаємозв'язки між елементами та головні потреби підприємства як окремої соціально-економічної одиниці; систему управління конкурентними перевагами, яка є складовою загальної системи менеджменту підприємств і має визначати свій порядок та роль у ній; конкурентні переваги та їх систему управління, що мають відповідати цільовій спрямованості підприємства, не суперечити загальній та частковим цілям, відповідати рівню його стратегічного розвитку, організаційній структурі та іншим складовим; систему управління конкурентними перевагами та видами конкурентних переваг, що мають відповідати загальній стратегії розвитку підприємства та набору портфельних стратегій функціонування підприємства на ринку; стратегічний розвиток підприємства та його конкурентоспроможність через потенціал конкурентних переваг адекватних новим цілям і задачам; обґрунтування портфеля стратегій забезпечення розвитку підприємницьких структур та конкурентних

переваг з огляду на рівень конкурентного потенціалу, конкурентних переваг, рівень економічного розвитку, наявний рівень конкурентоспроможності, тип поведінки та реакції в ринковому середовищі, позиції підприємства на ринку; методологію оцінювання та дослідження системи конкурентних переваг, факторів підтримки, джерел розвитку, нарощування нових конкурентних переваг у забезпеченні стратегічного розвитку підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гайдук В.А. Конкурентоздатність в умовах сучасного ринку. Економіка та держава. 2007. № 2. С. 16–17.
2. Ільяшенко В.А. Формування конкурентоздатності підприємства АПК в ринкових умовах: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами». Харків, 2004. 24 с.
3. Чернега В.В. Конкурентостійкість підприємств та механізмів її забезпечення: монографія / відп. ред. О.Д. Гудзинський. Київ: ІПК ДСЗУ, 2008. 235 с.
4. Гудзинський О.Д., Судомир С.М., Гуренко Т.О. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект): монографія. Київ: ІПК ДСЗУ, 2010. 212 с.
5. Гудзинський О.Д., Судомир С.М. Методологічні аспекти формування потенціалу, адекватного стратегічному розвитку підприємств. Вісник аграрної науки Причорномор'я. 2007. Вип. 1 (39). С. 11–15.
6. Кожухівська Р.Б., Саковська О.М. Специфіка формування конкурентоспроможної туристичної індустрії на регіональному рівні. World science. 2018. № 4 (32). Vol. 6. S. 56–62.
7. Полтавська Є.О. Управління конкурентними перевагами підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами». Харків, 2004. 20 с.
8. Фатхутдінов Р.А. Управління конкурентоздатністю підприємства: підручник / за ред. Г.В. Осовської. Київ: Кондор, 2009. 470 с.
9. Managing the efficiency of enterprises based on assessment of the land resource potential / R. Kozhukhivska, V. Kulbitsky, I. Kyryliuk, L. Maliuga, S. Podzigun. Problems and Perspectives in Management. 2018. № 16 (2). P. 164–178. DOI: 10.21511/ppm.16(2).2018.15.

УДК 338.4:[658:005.5]

Овчарук В.В.

доцент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності
Національного університету «Львівська політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ ПОБУДОВИ ТА ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМ АДМІНІСТРУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ З УРАХУВАННЯМ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

У статті розвинуто теоретико-прикладні положення з побудови та використання систем адміністрування в управлінні підприємствами з урахуванням євроінтеграційних процесів. При цьому адміністрування розглядається як вид управлінської діяльності, який на засадах документації, діловодства, інформаційного забезпечення та формалізування управлінських процедур забезпечує цілеспрямований вплив керівної підсистеми на керовану за усіма етапами технологію управління. Наведено узагальнену структуру систем адміністрування в управлінні підприємствами. Розглянуто змістове наповнення кожного ключового елементу систем адміністрування, а саме інформаційного забезпечення, документації, діловодства та формалізування управлінських процедур. Виокремлено можливі дії з документами у системах адміністрування в управлінні підприємствами. Виокремлено ключові переваги впровадження систем електронного документообігу в системи адміністрування суб'єктів підприємницької діяльності.

Ключові слова: адміністрування, діловодство, документація, інформація, підприємство, система, управління.

Овчарук В.В. ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИСТЕМ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ С УЧЕТОМ ЕВРОИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

В статье развиты теоретико-прикладные положения по построению и использованию систем администрирования в управлении предприятиями с учетом евроинтеграционных процессов. При этом администрирование рассматривается как вид управленческой деятельности, который на основе документации, делопроизводства, информационного обеспечения и формализации управленческих процедур обеспечивает целенаправленное воздействие управляющей подсистемы на управляемую по всем этапам технологию управления. Приведена обобщенная структура систем администрирования в управлении предприятиями. Рассмотрено содержательное наполнение каждого ключевого элемента систем администрирования, а именно информационно-обеспечения, документации, делопроизводства и формализации управленческих процедур. Выделены возможные внедрения с документами в системах администрирования в управлении предприятиями. Выделены ключевые преимущества внедрения систем электронного документооборота в системы администрирования субъектов предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: администрирование, делопроизводство, документация, информация, предприятие, система, управление.

Ovcharuk V.V. SPECIFICS OF CONSTRUCTION AND USE OF ADMINISTRATION SYSTEMS IN ENTERPRISES MANAGEMENT CONSIDERING THE EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES

The article developed theoretical and applied provisions for construction and use of administration systems in enterprises management considering the European integration. In this context, the administrating is treated as the kind of managerial activity that ensure the targeted impact of managing system at the managed one throughout all the stages of management technology, based on the documentation, office-work, informational support and management procedures formalization. The generalized structure of administration systems in the enterprise management has been presented. The substantive content of every key element of administration systems (informational provision, documentation, office-work and management procedures formalization) has been reviewed. The possible actions with documents in the administration systems within enterprise management have been singled out. The key advantages of implementing the electronic document flow systems within the systems of business entities administration have been determined.

Keywords: administrating, office-work, documentation, information, enterprise, system, management.

Постановка проблеми. В умовах сьогодення підприємства вимушені постійно шукати нові шляхи вдосконалення своєї системи менеджменту для вдосконалення управління та пошуку нових методів підвищення конкурентоспроможності діяльності. При цьому важливим завданням є побудова та використання таких систем адміністрування в управлінні, які з урахуванням євроінтеграційних процесів найкраще б відповідали цілям та завданням, а також враховували вплив різних чинників внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування.

Загалом слід зауважити, що проблема ідентифікації структури систем адміністрування в управлінні підприємствами тривалий час перебуває під увагою як вітчизняних, так й іноземних теоретиків і практиків, що обумовлює актуальність цієї тематики. Доречно звернути увагу на те, що такі системи за своїм змістовим наповненням вирізняються особливою складністю. Процес їхнього формування та функціонування пов'язаний з просторово-часовим чинником з урахуванням різних ресурсів, зокрема матеріальних, фінансових, кадрових, інформаційних, наукових.

Розглядаючи структуру будь-яких систем, зокрема систем адміністрування, вважаємо, що перш за все слід сформулювати мету ефективності їхнього

формування та функціонування. З урахуванням обґрунтованих трактувань понять «адміністрування» та «система адміністрування» очевидним є те, що визначальна мета систем адміністрування на підприємстві полягає у забезпеченні цілеспрямованого впливу керівної підсистеми на керовану за усіма етапами технологію управління. Раціональність процесів у системах адміністрування сприяє підвищенню рівня ефективності управлінських процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти адміністрування в управлінні підприємствами розглянуті в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких варто виокремити роботи О. Амосова, В. Бакуменко, О. Безбородової, І. Вішки, М. Войнаренко, Н. Гавкалової, Р. Гринюк, О. Давидової, О. Капустяна, О. Костюк, О. Кузьміна, С. Лебедева, Л. Ліпич, Л. Маршавіної, О. Мельник, С. Мосьондза, К. Проскури, Б. Рамазанової. Цими та іншими авторами обґрунтовано різні підходи до трактування понять «адміністрування», виокремлено його види, ідентифіковано умови дієвого застосування, відображено взаємозв'язок цього поняття з іншими суміжними поняттями тощо.

Враховуючи результати досліджень К. Проскури та О. Капустяна [10, с. 197], зауважимо, що процес адміністрування «реалізовується внаслідок функ-

ціонування особливого механізму». С. Мосьондз [6, с. 87] вказує на те, що складовими елементами механізму публічного адміністрування є нормативно-правове, фінансове та інформаційне адміністрування. У будь-якому разі слід зауважити, що для забезпечення ефективності виробничо-господарської діяльності слід вирішувати комплекс завдань, спрямованих на формування раціональної структури систем адміністрування в управлінні підприємствами з урахуванням євроінтеграційних процесів. Для досягнення таких цілей перш за все необхідно ідентифікувати типову структуру цих систем.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблема полягає в тому, що саме поняття «адміністрування» в літературі розглядається багатоглядним чином (як процес, як окремий вид управлінської діяльності, як уміння та навички, як функція менеджменту, як управлінська діяльність, як стиль управління, як вид менеджменту тощо), а найчастіше – з точки зору інституційного рівня управління. Отже, з наукової точки зору залишається невирішеною проблема побудови та використання систем адміністрування в управлінні підприємствами з урахуванням євроінтеграційних процесів.

Мета статті полягає в розвитку теоретико-прикладних положень з побудови та використання систем адміністрування в управлінні підприємствами з урахуванням євроінтеграційних процесів на засадах ідентифікації типової структури таких систем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розгляд адміністрування в управлінні підприємствами з урахуванням євроінтеграційних процесів за системного підходу спрямовано перш за все на впорядкування окремих елементів такої системи, а також стихійних та хаотичних зв'язків між ними. Усе це здійснюється на тлі взаємодії керівної та керованої підсистем. Маючи відкритий тип, системи адміністрування в управлінні підприємствами перебувають під активним впливом чинників зовнішнього середовища, які багато в чому визначають структуру таких систем, а також рівень розвитку їх окремих елементів. У цьому контексті великого значення набуває врахування саме євроінтеграційних процесів, які прямим чином ускладнюють зовнішнє середовище функціонування суб'єктів господарювання.

Розглядаючи окремі елементи систем адміністрування в управлінні підприємствами з урахуванням євроінтеграційних процесів, вважаємо доцільним перш за все приділити увагу таким ключовим елементам, як документація, діловодство, інформаційне забезпечення, формалізація управлінських процедур (рис. 1). При цьому важливо зауважити, що кожен з таких елементів повинен регулярно аналізуватися щодо актуаліза-

ції, а також має бути певним чином ідентифікованим як стосовно підприємства загалом, так і стосовно підрозділу, визначеного виду діяльності, бізнес-процесу суб'єкта господарювання, посадової особи тощо. Неефективні такі елементи в системах адміністрування повинні вдосконалюватись чи замінюватись іншими.

Вивчення теорії і практики дає змогу зробити в аналізованому контексті висновок про те, що керівники різних рівнів управління в успішних компаніях чималий акцент роблять на забезпечення належної роботи з документами. Це очевидно, оскільки у сучасному бізнесі документи, а також процеси їхнього формування та використання є фактично носіями завдань та передумовами ефективності управлінських процесів загалом. Саме документи відображають інформацію про стан та динаміку внутрішнього та зовнішнього середовища суб'єкта господарювання. Будь-які нові управлінські процеси в організації обов'язково приводять до появи нових документів.

Трактування поняття «документ» міститься в чинній нормативно-правовій базі. Зокрема, у Законі України «Про обов'язковий примірник документів» від 9 квітня 1999 р. № 595-XIV зі змінами і доповненнями вказано, що документ – це «матеріальна форма одержання, зберігання, використання і поширення інформації, зафіксованої на папері, магнітній, кіно-, фотоплівці, оптичному диску або іншому носії». Як зауважують О. Кузьмін та О. Мельник [4, с. 232], документація – це «письмове надання інформації про факти, події, явища об'єктивної дійсності й розумової діяльності людини, носієм якої вона є».



Рис. 1. Узагальнена структура систем адміністрування в управлінні підприємствами

Джерело: виокремлено автором

Загалом кожен суб'єкт господарювання самостійно ухвалює рішення щодо необхідності того чи іншого виду документації в системі адміністрування. Водночас низка таких документів має обов'язковий характер. Доречно вказати на те, що недостатньо сформувати потрібну документацію в організаціях, адже важливо і забезпечувати належну її підтримку на усіх етапах створення, передавання, оцінювання, аналізування тощо.

Ефективна система документації в організаціях є передумовою ефективності бізнес-процесів з огляду перш за все на те, що працівники та підрозділи на різних рівнях організаційної структури управління забезпечені відповідною інформацією. Сформовану на підприємстві документацію слід використовувати надалі для розширення та покращення наявної інформаційної системи, що уможливить більш дієві процеси ухвалення управлінських рішень. В аналізованому контексті важливо також будувати ефективні процеси розподілу документів між підрозділами, рівнями управління, посадовими особами тощо.

З урахуванням норми Закону України «Про електронні документи та електронний документообіг» від 22 травня 2003 р. № 851-IV зі змінами та доповненнями слід зауважити, що поняття документів може бути пов'язане з різними діями щодо них (рис. 2).

Враховуючи результати досліджень О. Безбородової [1, с. 37], зауважимо, що під час управління документацією в системах адміністрування з огляду на євроінтеграційні процеси важливо забезпечувати такі вимоги:

- сформована документація повинна ідентифікуватись з відповідним підприємством, бізнес-процесом, підрозділом, видом діяльності, посадовою особою тощо;

- документація повинна періодично чи постійно (залежно від виду документації) аналізуватись, переглядатись, покращуватись та погоджуватись визначеними посадовими особами;

- після завершення терміну дії документація в системах адміністрування повинна вилучатись відповідно до номенклатури справ та належним чином списуватись;

- за кожної необхідності повинен бути забезпечений оперативний доступ до отримання потрібної документації для ефективного функціонування систем адміністрування в управлінні підприємствами з урахуванням євроінтеграційних процесів.

Наявність ефективних підсистем діловодства в системах адміністрування в управлінні підприємствами багато в чому унеможливило хаотичні управлінські процеси, вказівки, розпорядження тощо. Інакше ймовірними є втрата документації, зниження рівня її актуальності на етапі потрапляння до конкретного виконавця тощо.

В аналізованому контексті доцільно акцентувати увагу на поширеному в теорії та практиці напрямі впровадження та розвитку систем електронного документообігу. Актуальність цієї тематики зумовлена вимогами сьогодення, коли, як зазначає П. Глущенко [2, с. 51], «розвиток світового суспільства у найближчому майбутньому ХХІ століття багато в чому визначатимуть інформаційні технології, менеджмент і якість».

Загалом у сучасному менеджменті різні інформаційні технології застосовуються різноманітним чином, а з точки зору діловодства – перш за все для пришвидшення оброблення та передавання інформації, а також для підвищення оперативності ухвалення управлінських рішень. Завдяки електронному документообігу керівник чи фахівець будь-якого рівня управління у потрібний період часу буде знати місце розташування необхідного документа, сферу його застосування, а також його поточний статус. На підприємствах сфера електронного документообігу охоплює всі ключові процеси роботи з документами, зокрема, їхнє створення, опрацювання, тиражування, контролювання їхнього виконання, збереження, передавання.

Огляд та узагальнення літературних джерел дають змогу виокремити ключові переваги впровадження систем електронного документообігу в системах адміністрування на підприємствах з урахуванням євроінтеграційних процесів [5; 7–9]:

- зниження рівня ризику втрати документації;

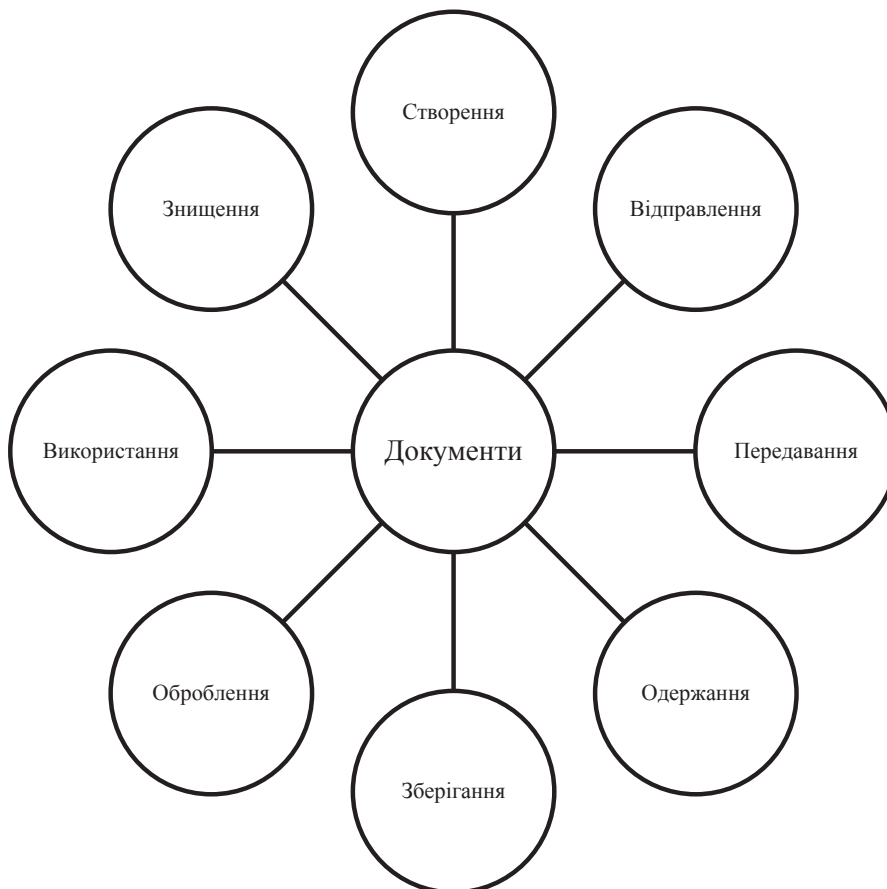


Рис. 2. Можливі дії з документами у системах адміністрування в управлінні підприємствами

Джерело: складено автором на основі Закону України «Про електронні документи та електронний документообіг»

- скорочення паперової документації чи повна відмова від неї (що часто зменшує також її обсяги);
- підвищення оперативності пошуку потрібного документа в єдиній базі даних;
- підвищення рівня контролю за ходом виконання документів (зокрема, завдяки можливості ставити резолюції керівників);
- кращий захист інформації, забезпечення її конфіденційності;
- можливість оперативного генерування аналітичних звітів;
- конкретизування маршрутизації за рухом документів в межах підприємства;
- структуризація усієї документації згідно із затвердженою номенклатурою;
- зниження рівня витрат, пов'язаних зі збереженням та тиражуванням документації;
- формування єдиного інформаційного середовища суб'єкта господарювання тощо.

Розглядаючи формалізацію управлінських процедур у системах адміністрування з урахуванням євроінтеграційних процесів, зауважимо, що вона дає суб'єктам господарювання чимало переваг. Так, перш за все слід наголосити на можливості чіткої структуризації форми та змісту окремих таких документів, що сприяє однозначному сприйняттю наведеної в них інформації з боку користувачів. Така формалізація сприяє забезпеченню працівників компанії своєчасною інформацією для виконання ними їхніх посадових обов'язків та ухвалення управлінських рішень.

Розглядаючи інформацію як елемент системи адміністрування в управлінні підприємствами з урахуванням євроінтеграційних процесів, погоджуємося з думкою О. Давидової [3, с. 125], яка акцентує увагу на тому, що «управлінська інформація, яка застосовується для ухвалення рішень, є одночасно інструментом управління і у той же час – його елементом».

Вивчення теорії та практики також дає змогу зробити висновок про те, що інформація як елемент систем адміністрування в управлінні підприємствами з урахуванням євроінтеграційних процесів класифікують за різними ознаками. Одними з найповніших у цьому контексті є результати досліджень Н. Шпака [11, с. 25], який пропонує інформацію класифікувати за повнотою охоплення явища (повна, часткова, надлишкова), періодом дії (разова, періодична, довгострокова), змістом (планово-економічна, фінансова, облікова, бухгалтерська, конструкторська, технологічна, довідкова, адміністративна), рівнем достовірності (достовірна, недостовірна), характером інформаційного поля (систематизована, несистематизована, змішана), природою інформаційних сигналів і потоків (дискретна, аналогова, комбінована), ієрархічною спрямованістю (вертикальна, горизонтальна, комбінована), спрямованістю відносно суб'єкта (внутрішня, зовнішня, комбінована), стабільністю (постійна, умовно-постійна, змінна), стадіями пере-

творення (вхідна, транзитна, вихідна), впливом на маркетингові рішення (релевантна, нерелевантна), формою зберігання на машинних носіях (фіксована, нефіксована), актуальністю (цінна, актуальна, неактуальна), джерелами одержання (первинна, вторинна), формою фіксування (документальна, недокументальна), способом передавання (автоматизована, неавтоматизована, комбінована), станом оброблення (оброблена, необроблена).

Висновки. Використовуючи можливості систем адміністрування в управлінні підприємствами, керівники різних рівнів управління мають можливість здійснювати оптимізацію бізнес-процесів, зокрема тих, де частка документального та інформаційного забезпечення є чималою. Так, зокрема, створюють передумови для оптимізації інформаційних потоків під час впливу керівної підсистеми на керовану за усіма етапами технології управління, підвищення якості потрібної інформації та оперативності її одержання, уникнення втрати документів, покращення взаємодії між підрозділами та посадовими особами під час ухвалення управлінських рішень.

Перспективи подальших розвідок за проблемою повинні полягати в конкретизації змістового наповнення кожного етапу адміністрування в управлінні підприємствами з урахуванням євроінтеграційних процесів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безбородова О. Документация системы экологического менеджмента. Надежность и качество: труды Международного симпозиума. 2011. № 1. С. 36–38.
2. Глушенко П. Актуальные аспекты формирования и применения систем электронного документооборота в управлении. Terra Ecomomicus. 2011. Т. 9. № 1. Ч. 3. С. 51–55.
3. Давыдова Е. Некоторые аспекты понимания понятия «управление предприятием». Территория науки. 2013. № 2. С. 123–127.
4. Кузьмін О., Мельник О. Основи менеджменту: підручник. Київ: Академвидав, 2003.
5. Куршатова І. Електронний документообіг і його особливості. Актуальні проблеми економіки. 2009. № 3. С. 231–237.
6. Мосьондз С. Напрями ефективного публічного адміністрування наукою в Україні. Науковий вісник Національної академії внутрішніх справ. 2013. № 3. С. 83–90.
7. Охріменко Г. Основні принципи та проблеми впровадження електронного документообігу в організації. Наукові записки. Серія «Культура та соціальні комунікації». 2009. № 1. С. 300–307.
8. Плешакова-Боровинська М. Системи електронного документообігу в діяльності промислових підприємств. Вісник Книжкової палати. 2012. № 7. С. 1–4.
9. Поліновський В. Впровадження системи електронного документообігу в науковій організації. Вісник Хмельницького національного університету. Технічні науки. 2010. № 4. С. 117–123.
10. Проскура К., Капустян О. Методологічні засади податкового адміністрування. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 10. С. 195–202.
11. Шпак Н. Основи комунікаційного менеджменту промислових підприємств: монографія. Львів: видавництво Львівської політехніки, 2011.

УДК 330.322:65.011.12

Отливанська Г.А.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри**економіки підприємства та корпоративного управління
Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова*

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ: ЗМІСТ ТА РОЛЬ В ЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Мета статті полягає в узагальненні теоретичних аспектів та практичних положень визначення ролі та змісту інвестиційної діяльності як складової економічної діяльності підприємства. Визначено двостій зміст інвестиційної діяльності підприємства, який розкривається в об'єктах інвестицій, що спричиняють безпосередній вплив через результати операційної та фінансової діяльності на формування поточного та майбутнього підсумкового результату економічної діяльності підприємства. Показано значимість інвестиційної діяльності підприємства, яка виявляється в сучасних напрямках інвестування, що змінюються та розширюються під впливом інформаційно-комунікаційних технологій та розвитку економічних відносин.

Ключові слова: інвестиційна діяльність підприємства, економічна діяльність, складова, зміст, напрями, інформаційно-комунікаційні технології.

Отливанская Г.А. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: СОДЕРЖАНИЕ И РОЛЬ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Цель статьи заключается в обобщении теоретических аспектов и практических положений по определению роли и содержания инвестиционной деятельности как составляющей экономической деятельности предприятия. Определено двойственное содержание инвестиционной деятельности предприятия, которое раскрывается в объектах инвестиций, оказывающих непосредственное влияние через результаты операционной и финансовой деятельности на формирование текущего и будущего итогового результата экономической деятельности предприятия. Показана значимость инвестиционной деятельности предприятия, которая проявляется в современных направлениях инвестирования, изменяющихся и расширяющихся под воздействием информационно-коммуникационных технологий и развития экономических отношений.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность предприятия, экономическая деятельность, составляющая, содержание, направления, информационно-коммуникационные технологии.

Otlyvans'ka H.A. INVESTMENT ACTIVITY: THE SUBSTANCE AND ROLE IN AN ENTERPRISE'S ECONOMIC ACTIVITY

The dual substance of an enterprise's investment activity is defined. It is revealed in the objects of capital and financial investments, which have a direct impact through the results of operational and financial activities on a creation of current and future results of an enterprise's economic activity. The significance of an enterprise's investment activity is shown. It is manifested in modern investment directions, which are changing under the influence of information and communication technologies and the improvement of economic relationships.

Keywords: investment activity of the enterprise, economic activity, component, content, directions, information and communication technologies.

Постановка проблеми. У сучасних умовах інвестиційна діяльність відіграє одну з провідних ролей на підприємстві, забезпечуючи можливості вирішення стратегічних завдань розвитку операційної діяльності, підвищення ефективності діяльності та конкурентоспроможності підприємства на ринку, закладає основу зростання його майбутньої цінності.

Інтеграція економіки України зі світовою змінює умови та вимоги щодо ведення інвестиційної діяльності вітчизняними підприємствами. Співпраця із закордонними інвесторами, поширення практики застосування міжнародних стандартів діяльності, впровадження західних технологій управління обумовлюють потребу подальшого вивчення теоретичних та практичних аспектів інвестиційної діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багатогранність інвестиційної діяльності підприємства розкривається через численні наукові праці. Зокрема, теоретичні основи інвестування на підприємстві розкриті в роботах І.О. Бланка, Н.І. Лахметкіної, Т.С. Пічугіної, Т.В. Теплової, Ф.М. Топсхалової, Н.А. Хрущ [1–7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зазначені вчені зробили значний вклад в дослідження сутності інвестицій, їх видів, результатів реалізації інвестиційних проектів, видів та способів застосування інструментів фондового та

грошового ринку, формування інвестиційної стратегії тощо. Водночас наявні дослідження інвестиційної діяльності підприємства не торкаються питань визначення змісту інвестиційної діяльності як складової економічної діяльності на підприємстві.

Мета статті полягає в узагальненні теоретичних аспектів та практичних положень щодо визначення ролі та змісту інвестиційної діяльності як складової економічної діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «економічна діяльність» отримало сильне поширення як у науковій сфері, так і в практичній діяльності сучасного світу. Незважаючи на це, необхідно визначитись з поняттям, розглянути зміст та сферу практичного застосування терміна «економічна діяльність», оскільки в науковій літературі воно чітко не сформульоване. Зазвичай цей термін використовується в загальноприйнятому розумінні як сукупність дій, пов'язаних з виробництвом, розподілом і споживанням товарів та послуг на всіх рівнях у суспільстві.

Найбільш ґрунтовне пояснення сутності терміна «економічна діяльність» з тих, з якими нам вдалося ознайомитись, наведено в роботі А.К. Голубєва та інших вчених [8, с. 169–170], у якій зазначено, що «економічна діяльність підприємства об'єднує всі види робіт, які необхідно виконати, щоб цільовий споживач отримав необхідні йому товари та послуги.

Це сукупність дій, операцій, робіт (бізнес-процесів), виконання яких приводить до отримання відповідного набору продукції або послуг, які можуть задовольнити певні потреби і можуть бути продуктом обміну. Економічна діяльність стає доцільною тоді, коли на ринку існує певний платоспроможний попит на товари і послуги, які може запропонувати підприємство, і коли можливе отримання певного прибутку».

На практиці, використання терміна «економічна діяльність підприємства» пов'язане з порядком віднесення його до певного виду діяльності та галузі національної економіки відповідно до національного класифікатору видів економічної діяльності України (далі – КВЕД), який, окрім статистичних цілей, також використовується під час соціального та податкового регулювання діяльності, ліцензування, у системі тарифікації та інших напрямках. Згідно з методологічними роз'ясненнями до КВЕД [9] економічна діяльність має місце, коли для виробництва конкретних товарів і послуг використовується поєднання ресурсів, таких як матеріальні засоби (обладнання), робоча сила, технології виробництва або проміжні продукти. Таким чином, для економічної діяльності характерні залучення ресурсів, виробничий процес і випуск продукції (товарів або послуг).

Необхідно зазначити, термін «економічна діяльність» прийшов на зміну терміну «господарська діяльність», який використовувався в теорії та практиці економіки підприємства ще з часів існування Радянського Союзу. При цьому нині цей термін не тільки змінив назву, але й отримав розвиток, тлумачиться ширше, відображаючи різноплановість видів діяльності, що здійснюються підприємством. Наприклад, згідно з Л.М. Ліголенко, під економічною (господарською) діяльністю розуміється комплекс різних видів діяльності, які здійснює підприємство, операційної, маркетингової, логістичної, інвестиційної, фінансової [10]. Це формулювання наближене до поняття, що надано в стандартах бухгалтерського обліку України (ПСБО), положення яких визначають порядок і зміст фінансової звітності для різних суб'єктів господарювання, що надають фінансову інформацію, корисну для нинішніх і потенційних інвесторів, кредиторів у прийнятті рішень про надання ресурсів про це підприємство [11]. Відповідно до ПСБО підприємство може здійснювати як звичайну, так і надзвичайну діяльність. Остання пов'язана з виникненням надзвичайних подій, під якими розуміється подія або операція, яка відрізняється від звичайної діяльності підприємства, та не очікується, що вона буде повторюватися періодично або в кожному наступному звітному періоді [11]. У звичайних умовах ведення діяльності підприємства здійснюють операційну, інвестиційну та фінансову діяльність. Отже, економічна діяльність підприємства є органічною цілісністю реалізації всіх її видів, а саме операційної, фінансової та інвестиційної діяльності.

Розглянемо характерні особливості складових економічної діяльності, а також визначимо роль інвестиційної діяльності підприємства.

Зміст операційної діяльності підприємства визначається його галузевою приналежністю, яка обумовлює специфіку організації та реалізації основної діяльності підприємства. Розглядаючи зміст операційної діяльності підприємства, І.О. Бланк [1] виділяє такі суттєві особливості, які дають змогу визначити операційну діяльність як провідний і пріоритетний вид економічної діяльності підприємства,

а інвестиційну та фінансову, відповідно, як такі, що забезпечують її.

Закон України «Про інвестиційну діяльність» формулює поняття інвестиційної діяльності як сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій [12].

З точки зору відображення інформації в міжнародних стандартах фінансової звітності (МСФЗ) та стандартах бухгалтерського обліку України інвестиційна діяльність розглядається як придбання і продаж довгострокових активів (включаючи необоротні та фінансові), а також інших інвестицій, які не є еквівалентами грошових коштів [11; 13].

У сучасній науковій літературі існують два підходи до розуміння змісту інвестиційної діяльності, а саме вузький і широкий [2, с. 8, 11]. У вузькому сенсі інвестування розглядається як процес перетворення інвестиційних ресурсів на вкладення, а в широкому – будь-який процес, який має на меті збереження та збільшення вартості грошових або інших засобів. Отже, економічна сутність інвестиційної діяльності визначається як єдність процесів вкладення ресурсів і отримання доходів у майбутньому [2, с. 8, 11].

На рівні підприємства для трактування поняття «інвестиційна діяльність підприємства» звернемося до визначення, яке надав І.О. Бланк: «інвестиційна діяльність підприємства являє собою цілеспрямовано здійснюваний процес вишукування необхідних інвестиційних ресурсів, вибору ефективних об'єктів (інструментів) інвестування, формування збалансованої за вибраними параметрами інвестиційної програми підприємства (портфеля) забезпечення її реалізації» [1, с. 19]. Проте, незважаючи на розкриття змісту, в цій дефініції скоріше закладене коло основних завдань та етапів реалізації інвестиційної діяльності підприємства, успішне виконання яких у змозі забезпечити її ефективність. Також інвестиційну діяльність підприємства розглядають як сукупність інвестиційних рішень за термінами, ризиками, об'єктами інвестування та практичних дій щодо їх реалізації [5, с. 17].

Інвестиційну діяльність підприємства як процес обґрунтування та реалізації найбільш ефективних форм вкладення капіталу, спрямованих на розширення економічного потенціалу підприємства, можна поділити на два основні типи, а саме внутрішню та зовнішню [13]. До внутрішньої діяльності відносяться розширення виробничої потужності, технічне переозброєння та реконструкція підприємства, збільшення обсягу випуску продукції, створення нових видів продукції; до зовнішньої – участь у діяльності інших підприємств, надання кредитів, фінансові інвестиції тощо.

Загальновідомо, що успішні підприємства, які працюють на ринках Європи, Америки й Азії використовують фінансові інвестиції як додаткове джерело доходу, підтримки ліквідності діяльності підприємства тощо.

В умовах вітчизняного ринку поки складно говорити подібним чином про інвестиції у фінансові активи. Передусім це пов'язане з недостатньою розвиненістю фондового та грошового ринків країни. Однак не можна не враховувати значний потенціал таких інвестицій, який, на жаль, не використовується повною мірою в нашій країні. Крім того, вкладення у фінансові інструменти фондового та грошового ринку переважно повинні мати більш високу прибутковість, ніж проекти капітального інвестування підприємства. Отриманий у результаті фінансових інвестицій «підвищений» дохід підприємство

може спрямовувати на розширення джерел інвестування операційної діяльності. Якщо ж рівень прибутковості фінансових інвестицій менше за наявний рівень прибутковості інвестування операційної діяльності, то це буде негативно впливати на загальний рівень ефективності економічної діяльності підприємства. Також такі інвестиції у фінансові інструменти відведуть ресурси від інвестування операційної діяльності, які, як зазначено раніше, крім додаткового доходу підприємства, створюють основу розширення його економічного потенціалу, конкурентні переваги тощо. Можливим вагомим обґрунтуванням фінансових інвестицій зі зниженою прибутковістю є значно менший рівень ризику під час їх реалізації, а також наявність у підприємства тимчасово вільних коштів за умови високої ліквідності активів, що інвестуються.

Таким чином, інвестиційна діяльність є органічною, невід'ємною складовою економічної діяльності підприємства, що має двоїсту природу.

З одного боку, інвестиційна діяльність є тією основою, що створює передумови або базу для розвитку операційної діяльності [14]. Напрями інвестиційної діяльності визначаються потребами розвитку та специфікою операційної діяльності підприємства, тоді як остання генерує основні грошові потоки, що виступають фінансовим забезпеченням інвестиційної діяльності підприємства. Інвестиції в розвиток операційної діяльності можуть як відноситися до суто внутрішньої інвестиційної діяльності підпри-

ємства, тобто до реалізації вже затверджених проєктів, пов'язаних з придбанням нового обладнання, впровадженням нових технологій тощо, так і мати зовнішню спрямованість. Такі інвестиції пов'язані з придбанням паїв або акцій певних підприємств чи підприємств загалом залежно від цілей інвестиційної стратегії, діяльність яких так чи інакше пов'язана з операційною діяльністю підприємства інвестора. Ці інвестиції спрямовуються у підприємства, що можуть стати частиною мережі збуту продукції підприємства інвестора або постачальником виробничих ресурсів для нього тощо.

З іншого боку, інвестиційна діяльність також передбачає вкладення капіталу в інструменти фондового та грошового ринків з метою забезпечення додаткового фінансового доходу підприємству (рис. 1).

Отже, виступаючи базовою складовою розвитку операційної діяльності через капітальне інвестування, інвестиційна діяльність також передбачає вкладення капіталу в інструменти фондового та грошового ринків, які можуть і виступати як засіб забезпечення розвитку операційної діяльності, і бути спрямовані у ті фінансові інструменти, що забезпечують підприємству додатковий фінансовий дохід.

Багатогранність можливостей реалізації інвестиційної діяльності підприємства обумовлює підвищення вимог щодо вибору кожного конкретного напрямку. Ці вимоги відображаються у виборі інвестиційного рішення не тільки з точки зору його ефективності, але й точки зору впливу на загаль-



Рис. 1. Інвестиційна діяльність як вид економічної діяльності підприємства

Джерело: складено на основі опрацювання джерел [8–14]

ний результат економічної діяльності, першочерговою поряд з іншими напрямками тощо. Підвищення вимог до прийняття інвестиційного рішення до реалізації пов'язане зі змінами у сучасному світі, які відбуваються внаслідок бурхливого розвитку інформаційно-комунікаційних технологій та чинять безпосередній вплив на зміст інвестиційної діяльності підприємства, відкриваючи нові можливості для розвитку та вдосконалення різних сторін економічної діяльності підприємства. Зокрема, використання Інтернету відкриває нові можливості щодо пошуку інвесторів, залучення фінансових ресурсів на інвестиційну діяльність, вибору об'єктів інвестування тощо. Підвищується роль соціальної відповідальності під час прийняття інвестиційного рішення до реалізації. Відбуваються зміни у змісті інвестиційної діяльності через розширення основного кола напрямів інвестування коштів. Незалежно від основного виду економічної діяльності, щоб залишатись конкурентоздатним, підприємству разом з виробничою діяльністю необхідно інвестувати в інформаційні та мережеві системи, пов'язані з удосконаленням організації, планування, контролю за різними видами діяльності та ресурсами підприємства. Таким чином, за сучасних умов розвитку економічної діяльності підприємства можна виділити такі основні (новітні та традиційні) напрями інвестиційної діяльності підприємства:

- розвиток основної операційної діяльності через впровадження та поширення інформаційних мережевих систем управління, що регулюють та координують бізнес-процеси компанії, систему управління якістю, бюджетування тощо;
- нове будівництво;
- реконструкція, технічне переозброєння, модернізація;
- створення та розвитку нематеріальних активів;
- освоєння нових ринків та регіонів тощо;
- удосконалення продукції, послуг, створення нових послуг, матеріалів;
- розвиток маркетингової діяльності через впровадження та поширення CRM (customer relationship models);
- науково-дослідні та досвідно-конструкторські роботи;
- розвиток і створення людського капіталу через систему освіти, курсів, стажувань, щоб забезпечувати розвиток необхідних та економічно ефективних навиків працівників;

Висновки. Інвестиційна діяльність підприємства є органічною, невід'ємною складовою його економічної діяльності, має двоїстий зміст, оскільки одночасно пов'язана з реалізацією капітальних та фінансових інвестицій, які чинять безпосередній вплив через результати операційної та фінансової діяльності на формування поточного та майбутнього підсумкового результату економічної діяльності підприємства.

Значимість інвестиційної діяльності підприємства виявляється в сучасних напрямках інвестування

коштів, які змінюються та розширюються під впливом поширення інформаційно-комунікативних технологій та розвитку економічних відносин. Напрями інвестиційної діяльності сучасного підприємства спрямовані на проекти, програми та дослідження щодо розвитку операційної діяльності підприємства, зокрема на розвиток маркетингової діяльності через впровадження та поширення CRM, інвестиції в інформаційні та мережеві системи, що регулюють та координують бізнес-процеси, систему управління якістю, бюджетування; розвиток і створення людського капіталу, матеріальних та нематеріальних активів; придбання частки в інших підприємствах, діяльність яких пов'язана із забезпеченням і створенням додаткових можливостей щодо розвитку операційної діяльності підприємства інвестора; інвестиції в інструменти фондового та грошового ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І.О., Гуляєва Н.М. Інвестиційний менеджмент: підруч. / за заг. ред. А.А. Мазараки. Київ: Київ. нац. торг.-екон. унт, 2003. 398 с.
2. Лахметкина Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия: учебное пособие. Москва: КНОРУС, 2006. 184 с.
3. Инвестиционный менеджмент: учебник / коллектив авторов; под ред. Н.И. Лахметкиной. Москва: КНОРУС, 2016. 262 с. (Бакалавриат и магистратура).
4. Пічугіна Т.С., Забродська Л.Д. Інвестиційна діяльність підприємства: сутність та зміст управління. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2013. Вип. 2 (1). С. 146–154. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2013_2\(1\)_23](http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2013_2(1)_23).
5. Теплова Т.В. Инвестиции: учеб. для бакалавров. Москва: Юрайт, 2011. 724 с.
6. Топсахалова Ф.М. Инвестиции: учеб.-метод. пособие. URL: <https://www.monographies.ru/ru/book/section?id=2652>.
7. Хрущ Н.А. Інвестиційна діяльність: сучасні стратегії та технології: монографія. Хмельницький: ХНУ, 2004. 309 с.
8. Голубев А.К., Стрий Л.А., Захарченко Л.А. Экономика и управление на предприятии: основные тенденции и проблемы развития: монография / под ред. П.П. Воробийко. Saarbrücken: LAP Lambert Academic Publishing, 2015. 284 с.
9. Національний класифікатор України. Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/rada/show/vb457609-10>.
10. Ліголенко Л.М. Концептуальні засади економічного управління підприємством. Вісник КНТЕУ. 2013. № 3. С. 5–16.
11. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 року № 73. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
12. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18 вересня 1991 року № 1560-12; редакція від 18 грудня 2017 року. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
13. Економіка телекомунікацій: навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів / за заг. ред. В.М. Орлова. Одеса: ОНАЗ, 2014. 512 с.
14. Міжнародні стандарти фінансової звітності. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_010.
15. Ример М.И., Касатов А.Д., Матиенко Н.Н. Экономическая оценка инвестиций: учебник / под ред. М.И. Ример. Санкт-Петербург: Питер, 2008. 480 с.

УДК 338.242:332.012.334

Сінческул І.Л.

начальник управління

Департаменту бюджету і фінансів Харківської міської ради

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ КОМУНАЛЬНИХ ТЕПЛОПОСТАЧАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

В сучасних умовах посилюється актуальність розгляду та визначення стратегічних напрямків розвитку теплопостачальних підприємств України, пошуку сучасних методів оцінювання їх потенціалу, адекватних механізмів управління процесом теплозабезпечення міст України. Ця проблематика пов'язана з енергозбереженням та покращенням умов надання послуг населення в системі житлово-комунального господарства. Проведено аналіз переваг та недоліків основних схем теплопостачання в умовах впровадження нової концепції управління взаємовідносинами. Доведено, що економічна ефективність теплопостачальних підприємств залежить від ефективності генерації та транспортування теплової енергії. Її якісна оцінка ґрунтується на основі аналізу експлуатаційних показників надійності теплопостачання споживачів. Удосконалено критерії оцінки ефективності комунальних теплопостачальних підприємств, які повинні включати економічні та соціальні показники.

Ключові слова: економічна ефективність, комунальні теплопостачальні підприємства, ефективність генерації та транспортування теплової енергії, система теплопостачання.

Сінческул И.Л. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММУНАЛЬНЫХ ТЕПЛОСНАБЖАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

В современных условиях усиливается актуальность рассмотрения вопросов по определению стратегических направлений развития теплоснабжающих предприятий Украины, которое должно основываться на методах оценивания, адаптированных к их специфике деятельности. Проведен анализ преимуществ и недостатков основных схем теплоснабжения в условиях внедрения управления взаимоотношениями. Доказано, что экономическая эффективность теплоснабжающих предприятий в основном зависит от эффективности генерации и транспортировки тепловой энергии. Ее качественная оценка формируется на основе эксплуатационных показателей надежности теплоснабжения потребителей. Усовершенствованы критерии оценки эффективности коммунальных теплоснабжающих предприятий, которые должны включать экономические и социальные показатели.

Ключевые слова: экономическая эффективность, коммунальные теплоснабжающие предприятия, эффективность генерации и транспортировки тепловой энергии, система теплоснабжения.

Sincheskul I.L. METHODOICAL FUNDAMENTALS FOR DETERMINING THE ECONOMIC EFFICIENCY OF THE ACTIVITY OF THE COMMUNAL HEAT SUPPLY ENTERPRISES OF UKRAINE

Nowadays the urgency of considering issues on determining strategic directions for the development of heat-supplying enterprises in Ukraine is growing, which should be based on assessment methods adapted to their specific activities. The analysis of advantages and disadvantages of the main heat supply schemes in the context of the CRM implementation. It is proved that the economic efficiency of heat-supplying enterprises mainly depends on the efficiency of heat energy production and transportation. Its qualitative is formed on the basis of operational indicators of reliability of consumer heat supply. The efficiency assessment criteria of public heat-supplying enterprises which should include economic and social indicators were improved.

Keywords: economic efficiency, municipal heat-supplying enterprises, efficiency of heat energy production and transportation, heat-supplying system.

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічних перетворень комплекс комунальних теплопостачальних підприємств в Україні характеризується нестабільними тенденціями, які пов'язані зі зношеністю мереж і основних засобів, браком обігових коштів, недостатнім державним фінансуванням, заборгованостями самих підприємств ЖКГ та його клієнтів. Тому посилюється актуальність розгляду питань щодо визначення ефективності діяльності теплопостачальних підприємств та стратегічних напрямків їх розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню ефективності діяльності підприємства як з точки зору економічного, так і соціального аспекту присвячено багато наукових досліджень, зокрема В. Бочарова [2], І. Бланка [1], О. Димченко [4], Т. Клебанової [5], Т. Лепейко [6], В. Полуянова [8] та ін. Віддаючи належне працям зазначених науковців, слід зазначити, що проблема оцінки та підвищення ефективності управління комунальними теплопостачальними підприємствами в Україні залишається ще недостатньо вивченою, що й стало об'єктом дослідження. Переважно це пов'язано з еволюцією існуючих проблем, їх складністю і динамічністю, а також зміною їх внутрішньої структури і зовнішнього середовища.

Постановка завдання. Незадовільний стан теплопостачальних підприємств в Україні обумовлюється,

з одного боку, відсутністю економічних стимулів зниження витрат на виробництво комунальних послуг, нерозвиненістю конкурентного середовища, великими втратами енергії, палива, інших ресурсів, а з іншого – суттєвим впливом зовнішніх, слабо прогнозованих і динамічно змінних, умов: законодавчого поля, соціально-економічної ситуації в країні, системою стейкхолдерів тощо. Зважаючи на це, метою дослідження стала розробка методичних рекомендацій щодо визначення та підвищення економічної ефективності діяльності теплопостачальних підприємств з урахуванням принципів управління взаємовідносинами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Безумовно, при реалізації будь-яких напрямів і заходів розвитку виникає питання щодо їх економічної ефективності. Розробка критеріїв оцінки економічної ефективності теплопостачальних підприємств є досить складним завданням, для вирішення якого необхідно враховувати низку аспектів, властивих як комерційним, так і некомерційним підприємствам. З одного боку, перед теплопостачальним підприємством, як комунальною установою, яка сформована задля задоволення потреб та інтересів територіальної громади, стоїть завдання встановлення мінімально можливих тарифів на теплову енергію. З іншого боку, підприємство повинно збільшувати свій при-

буток для забезпечення стабільної роботи, реконструкції та розвитку теплопостачальної системи. З урахуванням зазначеного, оцінку загальної ефективності комунальних теплопостачальних підприємств доцільно здійснювати на основі двох базових цілей: *підвищення рентабельності за умов мінімізації тарифів на теплову енергію.*

Досягнення зазначених цілей має спиратися на економічно обґрунтовані показники, які відображають технологічні, виробничі та транспортувальні спроможності теплопостачальних підприємств. Такі показники, на нашу думку, можна визначити за допомогою оцінки ефективності генерації та транспортування теплової енергії, яку можна вимірювати якісно та кількісно. Якісна оцінка ефективності генерації та транспортування теплової енергії має проводитися за допомогою експлуатаційних показників *надійності теплопостачання споживачів.* Кількісна оцінка ефективності генерації та транспортування теплової енергії повинна здійснюватися за допомогою оцінки *фінансово-економічного стану теплопостачального підприємства та показників зміни витрат у собівартості теплової енергії.* Використовуючи зазначені показники, органи державної влади та місцевого самоврядування можуть здійснювати контроль і економічне стимулювання розвитку теплопостачальних підприємств.

Оскільки система стейкхолдерів є дуже складною, відмінною за складом і кількістю для кожного окремого теплопостачального підприємства, то у подальших розрахунках зосередимо увагу на тій основній групі з них, яка є у всіх таких підприємств, – це споживачі послуг теплопостачання. Саме, зважаючи на таке уточнення, надійність теплоенергетичного комплексу можна визначити як його властивість безперервно задовольняти потреби в теплоті необхідної якості та не допускати ситуацій, небезпечних для людей і навколишнього середовища [3, с. 6]. Багато дослідників, які займаються розробкою показників і нормативів надійності для проектування теплопостачальних систем, дійшли висновку, що за основу під час оцінки даних показників слід прийняти забезпечення оптимальних умов мікроклімату приміщень [7; 9; 10], а також допустимі рівні відхилень від них [10; 11].

Дослідження фахівців з мікроклімату приміщень показали, що мінімально допустима внутрішня температура житлового приміщення становить 14°C, що є субнормальною температурою, адже тривале перебування людини в спокої при такій температурі (і нижче) призводить до значного охолодження глибоких тканин, що є причиною виникнення простудних захворювань [10, с. 12]. Вивчення реальної практики функціонування теплопостачальних підприємств доводить, що значною проблемою теплопостачання є повні або часткові відмови, що призводять до зниження внутрішньої температури приміщень нижче мінімально допустимого рівня. У зв'язку з цим для оцінки ефективності генерації та транспортування теплової енергії з точки зору надійності необхідний показник, який використовує реально існуючу на теплопостачальних підприємствах *статистику по відмовах.* У той же час, даний показник повинен дозволити проводити порівняння надійності різних теплопостачальних систем з урахуванням таких факторів:

- кліматичних умов місцевості;
- розмірів теплоенергетичного комплексу;
- особливостей забудови в районі дії комплексу;
- категорійності аварійних ситуацій.

Для оцінки тяжкості наслідків аварійних ситуацій у дослідженнях надійності на практиці оперативно можна використовувати розрахунок внутрішньої температури будівель при порушенні їх теплопостачання, тепловтрат приміщень, часу неготовності та коефіцієнтів готовності тощо [9, 10]:

Узагальнення різних джерел дозволяє виділити три основні групи причин, що ведуть до порушення подачі теплової енергії абонентам системи:

1. Відмови з вини комунальних теплопостачальних підприємств. До даної групи належать аварії в теплових мережах і джерелах тепла, що знаходяться на балансі підприємств.

2. Відмови з причин, зовнішніх по відношенню до теплопостачальних підприємств. До даної групи належать відмови через поставки неякісного палива або його недопоставки, неконтрольовані перерви в електрозабезпеченні теплових джерел і насосних станцій, а також зниження і припинення подачі теплової енергії від оптових продавців теплової енергії.

3. Відмови з причин, які належать безпосередньо до споживачів теплової енергії. До даної групи належать аварії у внутрішніх інженерних системах і теплових мережах споживачів.

Під час аналізу діяльності того чи іншого теплопостачального підприємства, визначенні ефективності генерації та транспортування теплової енергії доцільно заповнювати, наприклад, таблиці, щодо відмов перших двох груп, оскільки за них підприємство несе відповідальність перед споживачами, розбивши весь діапазон внутрішніх температур на дев'ять інтервалів. Відмови, які знаходяться за межею 14°C, призводять, як зазначалося вище, до неприпустимого рівня зниження температури.

Необхідно враховувати, що кількість об'єктів по визначених категоріях відмов є абсолютною величиною і не може бути використаною як показник надійності під час порівняння різних теплопостачальних систем або під час значної зміни розмірів аналізованої системи.

Наведені вище показники надійності дають можливість оцінювати діяльність теплопостачального підприємства за двома напрямками. По-перше, оскільки показники враховують кліматичні умови і кількість об'єктів теплоенергетичного комплексу, можна проводити порівняння різних підприємств з метою виявлення технічних, економічних і організаційних чинників, що впливають на підвищення надійності. По-друге, показники дозволяють виявити тенденцію на підвищення або зниження надійності окремих підприємств при порівнянні даних за кілька опалювальних періодів.

Вибір оптимальної схеми теплопостачання може здійснюватись, виходячи з різних факторів, але обґрунтування рішень при розробці схем теплопостачання має робитись на основі техніко-економічного зіставлення варіантів розвитку системи теплопостачання в цілому і окремих її частин (локальних зон теплопостачання) шляхом оцінки їх порівняльної ефективності. Варіанти розвитку систем теплопостачання, що співставляються, повинні задовольняти умовам технічної, економічної і соціальної сумісності, тобто відповідати таким вимогам:

- виконання розв'язуваної задачі з урахуванням нормативних документів з питань проектування енергетичних об'єктів;
- виконання нормативних вимог щодо впливу на навколишнє середовище і соціальних умов;
- відповідність нормативним вимогам щодо надійності та якості теплопостачання.

Вибір найбільш ефективних схем теплопостачання і споруд об'єктів систем теплопостачання в умовах упровадження управління взаємовідносинами пропонується проводити з урахуванням, з одного боку, ефективності з позиції інтересів споживачів (соціальна ефективність); з іншого – економічної ефективності з точки зору власника теплопостачальної організації, що ґрунтується на оцінці ефективності генерації та транспортування теплової енергії. На основі аналізу техніко-економічних характеристик, сформульованих у наукових працях дослідниками сфери ЖКГ [7; 4; 5], можна запропонувати визначити порівняльну конкурентоспроможність різних систем теплопостачання, спираючись на:

- вартість і терміни споруд та обладнання;
- розмір фінансового навантаження на споживача;
- паливно-енергетичні витрати;
- потреби в додаткових поставках палива для забезпечення системи;
- витрати на забезпечення надійності;
- регульованість;
- безпеку і комфортність для споживачів;
- складність ремонтно-експлуатаційного обслуговування.

На основі зазначених характеристик можливо провести аналіз переваг і недоліків основних систем теплопостачання (табл. 1).

Виходячи із зазначених переваг і недоліків різних систем теплопостачання, а також з огляду на наведені зовнішні фактори, можна сформулювати такі умови ефективного використання того чи іншого типу систем теплопостачання:

1. Централізована система теплопостачання:
 - близькість до магістральних теплових мереж;
 - наявність великого споживача технологічної пари в даній місцевості;
 - достатня пропускна здатність теплових мереж.
2. Децентралізована система теплопостачання на органічному паливі:
 - низька вартість вуглеводневого палива;
 - ускладненість проведення газу в дану місцевість;
 - низька платоспроможність населення;

– висока концентрація теплових навантажень на територію.

3. Система індивідуального опалення:

- відносно низька вартість електроенергії та інших енергоносіїв.
- наявність резервів генеруючих потужностей і пропускної здатності електромереж;
- відносно висока вартість вуглеводневого палива;
- розподіл по території навантаження (малоповерховий тип забудови);
- готовність населення оплачувати підвищений комфорт при використанні теплоенергії.

У разі вибору систем на газі у віддалених районах слід враховувати також можливість проведення газу. Також слід відмітити, найбільший ефект досягається не за рахунок протиставлення різних типів систем і схем теплопостачання і вибору одного з них, а за рахунок їх оптимального поєднання для даного конкретного населеного пункту чи даної місцевості.

Як правило, аналіз і оцінка функціонування теплопостачальних підприємств включає низку різнопланових показників, інтерпретація яких, однак, не завжди дозволяє сформувати досить чітке уявлення про спрямованість і силу дії виниклих тенденцій.

У такій ситуації необхідно використання інтегральних показників, за допомогою яких з'являється можливість визначити одним показником зміни, що відбуваються, і на цій основі зробити висновки про спрямованість тренда. При цьому інтегральний показник ефективності генерації та транспортування теплової енергії повинен відповідати таким вимогам:

- забезпечення комплексності оцінки;
- динамічності процесу;
- допустимості об'єднання різноякісних і безпосередньо несумірних показників;
- аналітичності, тобто поданню в формі, зручній для структурного дослідження.

В якості такого інтегрального показника, на наш погляд, можна використовувати *інтегральну динамічну ефективність генерації та транспортування тепла*.

Таблиця 1

Переваги та недоліки основних систем теплопостачання

Система теплопостачання	Переваги	Недоліки
Централізовані системи теплопостачання з тепловим джерелом на органічному паливі	Можливість використання низькоякісного палива. Високий ККД генераторів тепла високої потужності. Висока кваліфікація ремонтно-експлуатаційного персоналу. Відносно низька вартість тепла для споживачів (при оптимальному радіусі теплопостачання). Безпека в енергокористуванні. Простіший контроль над великими об'єктами енергетики з боку контролюючих органів	Проблеми забезпечення економічності і надійності при далекому транспортуванні тепла. Значна доля втрат. Інерційність регулювання параметрів теплоносія. Складність забезпечення температурного комфорту для споживачів. Необхідність проведення гідравлічних випробувань, що спричиняє перерви в забезпеченні гарячим водопостачанням. Істотні початкові капіталовкладення і тривалі терміни окупності при спорудженні великих енергетичних об'єктів
Децентралізовані системи теплопостачання з локальним районним або будинковим тепловим джерелом	Відносно низька вартість споруди енергетичного об'єкта. Короткі терміни окупності. Спрощена модернізація обладнання. Малий радіус тепломереж Економічність	Низький рівень контролю «енергетичної безпеки» споживачів. У разі виходу з ладу обладнання значні капіталовкладення лягають на плечі вузького кола локальних споживачів
Системи індивідуального опалення	Можливість забезпечення теплоспоживачів, в яких немає доступу до органічного палива (у разі використання електрообігріву). Можливість точного регулювання параметрів теплоносія. Відносна простота в обслуговуванні	Високі вимоги щодо якості газу і води. Висока вартість тепла для споживача. Низькі параметри безпеки. Високі вимоги до кваліфікації обслуговуючого персоналу. Додаткове навантаження на генеруюче і транспортне обладнання (при електрообігріванні)

Інтегральна динамічна ефективність генерації та транспортування тепла може бути представлена у формі функціональної залежності від ефективності розвитку генеруючих потужностей і транспортної системи за певний проміжок часу з урахуванням як соціальних, економічних, фінансових, так і технічних характеристик. При цьому комплексність проявляється в багатоаспектності оцінки: взаємозв'язку висновків, багатоваріантності побудови оцінки, її багатокритеріальності.

В якості методу оцінки інтегральної динамічної ефективності генерації та транспортування тепла пропонується використовувати метод динамічного нормативу [11]. В основі методу – побудова впорядкованої нормативної системи показників результативності та визначення відхилень фактичного упорядкування від нормативного. Для цього з початку формується набір показників, що характеризують найбільш суттєві взаємозв'язки в економічній системі відповідно до основних фаз отримання її кінцевих результатів. Потім відібрані показники шикуються в еталонний ряд, який фіксує нормативний порядок прискорень руху цих показників у часі. Залежно від місця в еталонному ряду кожному параметру присвоюється відповідний ранг, починаючи з одиниці (це параметр з найбільшим прискоренням), далі будеться фактичний ранговий ряд з тих же показників, який зіставляється з еталонним рядом методами рангової статистики.

Два рангових ряди розрізняються за двома параметрами: різниця між номерами окремих показників та інверсія (перестановка) одного повного ряду по відношенню до іншого. Таким чином, інтегральний показник розраховується за формулою (1):

$$K_{\text{інт}} = \frac{(1 + K_{\text{відх}})(1 + K_{\text{інв}})}{4}, \quad (1)$$

де $K_{\text{відх}}$ – оцінка за відхиленнями (коефіцієнт рангової кореляції Спірмена), що відображає об'ємну сторону руху результативності, забезпеченого даним режимом роботи системи;

$K_{\text{інв}}$ – кореляція по інверсіям, яка розраховується за допомогою стандартного коефіцієнта рангової кореляції Кендела.

Такі два коефіцієнти, як кореляція Спірмена і Кендела, дають оцінку наближення одного рангового ряду до іншого, прийнятого за еталон, на інтервалі

від +1 до -1. Оцінка +1 виходить при збігу ряду, що порівнюється, з нормативним; -1 – при їх повній невідповідності. Інтегральний показник відображає якість управлінської діяльності в даній системі: чим вище значення інтегрального показника, тим вище якість управлінської діяльності.

У свою чергу, ранговий ряд характеристик зміни окремих елементів структури дозволяє виразити режим функціонування, тобто динамічні параметри різних елементів системи в їх взаємозв'язку.

Перевагою розглянутого методу є можливість звести велику кількість параметрів до одного кількісного визначення без зважування. Але оскільки процес формування еталонного ряду має експертний характер, слід зазначити, що зі збільшенням кількості показників інформаційна обґрунтованість динамічного нормативу спочатку підвищується, оскільки зростає кількість розглянутих станів, однак після досягнення певної межі інформаційна обґрунтованість починає знижуватися.

Виходячи із зазначеного вище, для оцінки діяльності конкретних теплопостачальних підприємств для початку слід сформувати систему показників, з визначенням цілей оцінки і умов їх досягнення.

Крім інтегрального показника ефективність генерації та транспортування тепла може характеризуватися низкою співвідношень, що дозволяють відстежити позитивні та негативні тенденції в роботі таких важливих складових теплоенергетичного комплексу, як теплоенергоцентралі (ТЕЦ) та централізованими котельнями, які є головними виробниками тепла [7; 9; 103]. Нижче наведемо основні з них, вказавши, при якій саме співвідношенні будуть спостерігатися позитивні тенденції. Приклад такої системи показників наведено в табл. 2.

Згідно даних таблиці 2, нормативна система формується з шести структурних зон, в яких параметри згруповані за певними ознаками. Після складання системи показників наступним кроком необхідно встановити параметри задачі і заповнити матрицю парних порівнянь зазначених показників, які будуть характеризувати ефективність діяльності даного підприємства. Після цього можна робити певні висновки. Так, негативні значення коефіцієнтів об'ємної і структурної динаміки свідчать про те, що нормативний і фактичний ряд узгоджуються слабо, а по величинам квадратів відхилень можна визначити

Таблиця 2

Система показників для оцінки діяльності теплопостачальних підприємств

Мета	Номер мети	Показник	Пріоритети в темпах зростання
Зниження конденсаційного обсягу продукту	I	Вироблення електроенергії в теплофікаційному режимі ($E_{\text{тф}}$)	$E_{\text{тф}} > E_{\text{тепцік}}$
		Загальне вироблення електроенергії ($E_{\text{тепцік}}$)	
Підвищення значень вироблення електроенергії на одиницю відпущеного тепла	II	Загальне вироблення електроенергії ($E_{\text{тепцік}}$)	$E_{\text{тепцік}} > W_{\text{тепцік}}$
		Виробництво енергоносія на ТЕЦ (ел. + тепло) ($W_{\text{тепцік}}$)	
Підвищення готовності до навантаження (безвідмовність обладнання)	III	Виробництво енергоносія на ТЕЦ (ел. + тепло) ($W_{\text{теп}}$)	$W_{\text{тепцік}} > N_{\text{тепцік}}$
		Коефіцієнт використання встановленої електричної потужності ($N_{\text{теп}}$)	
Зниження капітаоемності споруди ТЕЦіЦК	IV	Коефіцієнт використання встановленої електричної потужності ($N_{\text{теп}}$)	$N_{\text{тепцік}} > K_{\text{тепцік}}$
		Приріст виробничих фондів ($K_{\text{тепцік}}$)	
Зниження радіусу передачі тепла, підвищення надійності тепломережі, зменшення втрат	V	Приріст виробничих фондів ($K_{\text{тепцік}}$)	$K_{\text{тепцік}} > K_{\text{те}}$
		Приріст виробничих фондів тепломережі ($K_{\text{те}}$)	
Підвищення енерго-ефективності ТЕЦіЦК	VI	Виробництво енергоносія на ТЕЦ і ЦК (ел. + тепло) ($W_{\text{тепцік}}$)	$W_{\text{тепцік}} > B_{\text{тепцік}}$
		Коефіцієнт корисного використання палива ($B_{\text{тепцік}}$)	

параметри, що дають найбільший внесок у неузгодженість між нормативним і фактичним упорядкуванням, тобто визначити резерв і зростання ефективності генерації та транспортування теплової енергії. Саме останнє є основною перевагою застосованого методу динамічного нормативу, але при цьому слід враховувати, що динамічний норматив вимагає постійного перегляду при виникненні нових умов розвитку досліджуваної системи теплопостачання, тобто оцінювання є моніторинговим процесом.

Розглянутий метод динамічного нормативу ефективності генерації та транспортування теплової енергії підходить для оцінки функціонування теплопостачальних підприємств в цілому за певний період часу, проте, це не відміняє застосування інших методів визначення економічної ефективності функціонування окремих підприємств комплексу. Пропонуємо метод *цільової економічної ефективності*, особливості якого полягають у наступному:

- застосовується вираз середньгеометричного добутку декількох часткових показників ефективності;
- кожен частковий показник визначається як відношення фактично досягнутого значення до нормативного;

Як нормативний може розглядатися деякий цільовий параметр (проектний, плановий, оптимальний тощо), що приймається за найкращий для даних умов. Можливе використання еталонних показників (наприклад, параметри кращої ТЕЦ і ЦК даного типу). Докладний розгляд результатів оцінювання цільової економічної ефективності теплопостачальних підприємств в динаміці мають суттєвий науковий інтерес і тому стануть предметом подальших досліджень.

Отже, для оцінки роботи підприємства методом цільової економічної ефективності може використовуватися такий вираз (формула (2)):

$$\bar{E} = \sqrt[5]{E_1 \cdot E_2 \cdot E_3 \cdot E_4 \cdot E_5}, \quad (2)$$

де E_1 – оцінка енергоефективності за загальним коефіцієнтом корисного використання палива; E_2 – оцінка енергоефективності за ККД при роботі в режимі генерації тільки електроенергії (для газотурбінних ТЕЦ і ЦК з котлами утилізаторами не використовується); E_3 – оцінка ефективності використання обладнання за коефіцієнтом використання встановленої потужності відборів тепла; E_4 – оцінка ефективності використання обладнання за коефіцієнтом використання встановленої електричної потужності ТЕЦ і ЦК; альтернативою даного коефіцієнту може бути коефіцієнт готовності до електричного навантаження; E_5 – оцінка організаційного рівня за питомою чисельністю персоналу (зі штатним коефіцієнтом) на 1 МВт електричної потужності ТЕЦ і ЦК.

Тобто цільова економічна ефективність передбачає порівняння фактично отриманих результатів з нормативно-плановими (еталонними) показниками. При оцінці ефективності функціонування ТЕЦ і ЦК нормативно-планові показники визначаються порівняно з новими ТЕЦ і ЦК, такого ж типу або беруться в експертних оцінках з урахуванням прогресивних значень (резервів підвищення ефективності).

Якщо застосувати для оцінки ефективності формулу середньгеометричного зваженого, то вона буде розраховуватися за формулами (3-8) наступним чином:

$$\bar{E} = \sqrt[5]{E_1^{a_1} \cdot E_2^{a_2} \cdot E_3^{a_3} \cdot E_4^{a_4} \cdot E_5^{a_5}}, \quad (3)$$

$$\text{де } a_1 + a_2 + a_3 + a_4 + a_5 = b_n, \quad (4)$$

де b_n – це частка витрат на паливо в річних витратах;

$$a_2 = b_n - a_1, \quad (5)$$

$$a_3 + a_4 = b_{yn}, \quad (6)$$

де b_{yn} – частка умовно-постійних витрат без оплати праці;

$$a_5 = b_{zn}, \quad (7)$$

де b_{zn} – частка зарплати персоналу.

$$a_1 + a_2 + a_3 + a_4 + a_5 = 1. \quad (8)$$

Як видно з представлених формул, як ваги (a_i) використовуються частки відповідних витрат у їх загальній величині: витрати на паливо, оплата праці, умовно-постійні витрати.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, в результаті запропонованого підходу доведено, що економічна ефективність теплопостачальних підприємств здебільшого залежить від ефективності генерації та транспортування теплової енергії. Її якісна оцінка ґрунтується на основі експлуатаційних показників надійності теплопостачання споживачів. Кількісна оцінка ефективності генерації та транспортування теплової енергії визначається за допомогою діагностики фінансово-економічного стану теплопостачального підприємства та показників зміни витрат у собівартості теплової енергії.

Для визначення ефективності функціонування окремих теплопостачальних підприємств запропоновано використовувати інтегральний показник, особливості якого полягають у такому: застосовується вираз середньгеометричного з декількох часткових показників ефективності; кожен частковий показник визначається як відношення фактично досягнутого значення до нормативного; як нормативний може розглядатися деякий цільовий параметр (проектний, плановий, оптимальний та ін.), що приймається за найкращий для даних умов. Підвищення ефективності генерації та транспортування теплової енергії дозволить забезпечити надійне задоволення потреб промисловості і місцевого господарства, знизити питомі витрати умовного палива на вироблення тепла.

Природно, існують проблеми і бар'єри, які можуть перешкоджати розвитку теплозбереження. Однією з них є відсутність стимулів до підвищення ефективності використання теплової енергії у клієнта, зокрема у населення. Використання системи оплати за теплову енергію і воду за нормативами не стимулює жителів до більш ефективного споживання теплової енергії. Впровадження стимулів до економії тепла для мешканців багатоквартирних будинків ускладнюється необхідністю великих витрат на квартирні прилади обліку тепла і непристосованість існуючих інженерних систем житлових будинків до такого обліку та регулювання. За умов відсутності в більшості жителів міста квартирних лічильників витрат тепла на опалення населення не може укладати договори на поставку певної кількості теплової енергії фіксованої якості, тому що виконання договірних зобов'язань неможливо проконтролювати. Проте вирішення зазначених проблем можна забезпечити за допомогою відповідних загальнодержавних програм, ініціювання внесення змін у чинне законодавство та норми будівництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И. А. Управление инвестициями предприятия / И. А. Бланк. – К.: Ника-центр, 2004. – 480 с.
2. Бочаров В. В. Инвестиционный менеджмент / В. В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2000. – 160 с.
3. Дей Д. Стратегический маркетинг / Пер. с англ. Егорова В. – М.: Эксмо, 2003. – 632 с.

4. Димченко О. В. Житлово-комунальне господарство в реформаційному процесі: аналіз, проектування, управління : моногр. / О. В. Димченко. – Х., Харк.нац. акад. міськ. госп-ва, 2009. – 356 с.
5. Клебанова Т. С. Прогнозування показників фінансової діяльності підприємства житлово-комунального господарства за допомогою адаптивних моделей / Т. С. Клебанова, О. О. Рудаченко // Бізнес Інформ, № 1. 2015. – С. 143-148.
6. Лепейко Т. І. Основні засади формування системи соціального партнерства на підприємстві / Т. І. Лепейко, Н. К. Назаров // Бізнес Інформ. – 2011. – № 11. – С. 103-104.
7. Основы современной энергетики: Курс лекций для менеджеров энергетических компаний. В двух частях / Под общ. ред. Е. В. Аметистова. – Часть 1. Трухний А. Д., Макаров А. А., Клименко В. В. Современная теплоэнергетика. – М. : МЭИ, 2002. – 368 с.
8. Полуянов В. П. Організаційно-економічний механізм підвищення ефективності діяльності підприємств житлово-комунального господарства: автореф. дис. ... на здобуття наук. Ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.06.01 / В. П. Полуянов. – НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2005. – 29 с.
9. Салихов А. Пути повышения технико-экономических показателей действующих ТЭС / А. Салихов. – Минск : Ковчег, 2009. – 512 с.
10. Соколов Е. Я. Теплофикация и тепловые сети / Е. Я. Соколов. – М. : Энергоиздат, 1982. – 360 с.
11. Сыроежин И. М. Совершенствование системы показателей эффективности и качества / И. М. Сыроежин. – М. : Экономика, 1980. – 190 с.

УДК 338.2 42.4:338.22+061.2

Слюсаренко В.Є.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри облік і оподаткування
Ужгородського національного університету*

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ТА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ СПІВРОБІТНИЦТВА ДЕРЖАВИ-БІЗНЕСУ ТА ГРОМАДЯНСЬКИХ ІНСТИТУЦІЙ

У контексті подальшої демократизації влади в Україні громадський моніторинг влади набуває особливого значення. Він сприяє підвищенню прозорості дій органів державної влади; активному залученню громадян до участі в управлінні та ухваленні рішень з питань життєдіяльності суспільства; посиленню контролю за діями та рішеннями органів влади з боку громадськості. У статті автор досліджував впровадження моніторингу та оцінювання влади. Виділив що на більш загальному рівні існують шість типових сфер, для яких формуються цілі оцінювання співробітництва держави-бізнесу та громадянських інституцій. Сформовано типові індикатори для таких сфер як: законодавчі ініціативи, фінансування ОГС, співробітництво та участь, розвиток сектору ОГС, розвиток громадянського суспільства, більш широкі політичні цілі. Установи моніторингу у розглянутих країнах застосовують широкий перелік інструментів – від комп'ютерних баз даних до особистого опитування.

Ключові слова: держава; бізнес; аналіз; оцінка; громадські інституції; співробітництво.

Слюсаренко В.Е. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ И ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОТРУДНИЧЕСТВА ГОСУДАРСТВА-БИЗНЕСА И ГРАЖДАНСКИХ ИНСТИТУТОВ

В контексте дальнейшей демократизации власти в Украине общественный мониторинг власти приобретает особое значение. Он способствует повышению прозрачности действий органов государственной власти; активному привлечению граждан к участию в управлении и принятии решений по вопросам жизнедеятельности общества; усилению контроля за действиями и решениями органов власти со стороны общественности. В статье автор исследовал внедрение мониторинга и оценки власти. Выделил что в более общем уровне существуют шесть типичных областей, для которых формируются цели оценки сотрудничества государств-бизнеса и гражданских институтов. Сформированы типичные индикаторы для таких сфер как: законодательные инициативы, финансирование ОГО, сотрудничество и участие, развитие сектора ОГО, развитие гражданского общества, более широкие политические цели. Учреждения мониторинга в рассматриваемых странах применяют широкий перечень инструментов – от компьютерных баз данных к личному опросу.

Ключевые слова: государство, бизнес, анализ, оценка, общественные институты, сотрудничество.

Sliusarenko V.E. METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ANALYSIS AND ESTIMATION OF THE EFFICIENCY OF COOPERATION OF THE STATE-BUSINESS AND CITIZENSHIP INSTITUTIONS

In the context of further democratization of power in Ukraine, public monitoring of power is of particular importance. It promotes transparency of actions of state authorities; active involvement of citizens in participation in the management and decision-making on issues related to the life of a society; strengthening the control of actions and decisions of the authorities on the part of the public. In the article, the author researched the introduction of monitoring and evaluation of power. It has been pointed out that in the more general level, there are six typical areas for which the whole evaluation of cooperation between the state-owned business and civil institutions is being developed. Typical indicators have been formed for such areas as: legislative initiatives, CSO funding, cooperation and participation, CSO development, civil society development, broader policy goals. Institutions of monitoring in the countries concerned use a wide range of tools – from computer databases to personal surveys.

Keywords: state, business, analysis, evaluation, public institutions, cooperation.

Постановка проблеми. Досвід ефективних країн світу незаперечно доводить, що однією з головних умов становлення і розвитку громадянського суспільства є тісна співпраця держави, бізнесу та громадянських інституцій або так званого «третього сектора» у вирішенні складних соціально-економічних, екологічних та політичних проблем. У цій тріаді

надзвичайно важлива роль відводиться громадським інституціям, які є добровільним об'єднанням широких верств населення для захисту своїх законних прав та вирішення економічних, соціальних і політичних питань.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Тристоронньому партнерству між державою, бізнесом та

громадськими об'єднаннями в науці приділяється серйозна увага. Дослідження становлення та розвитку трипартизму в Україні знайшли відображення в працях О. Грішнєвої, М. Дубровського, А. Нуртдінової, А. Колоди, Є. Лібанової, Р. Павлова, У. Садової, О. Уманського, В. Якимця та ін.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження методичних підходів до аналізу та оцінки ефективності співробітництва держави-бізнесу та громадських інституцій.

Виклад основного матеріалу. Загалом моніторинг діяльності органів державної влади щодо співпраці з ОГС не має цілісного та системного характеру, не визначені його методика, умови та механізм реалізації. Слабким є вплив громадських інститутів на органи державної влади, численні громадські ініціативи не знаходять підтримки або недостатньо враховуються в діяльності органів влади.

У контексті подальшої демократизації влади в Україні громадський моніторинг влади набуває особливого значення. Він сприяє підвищенню прозорості дій органів державної влади; активному залученню громадян до участі в управлінні та ухваленні рішень з питань життєдіяльності суспільства; посиленню контролю за діями та рішеннями органів влади з боку громадськості.

Впровадження моніторингу та оцінювання влади дає змогу [1]:

1. Виявити громадську та експертні думки щодо прийнятих органами державної влади управлінських рішень з важливих питань життєдіяльності суспільства.

2. Систематизувати та узагальнити різномірну інформацію на всіх рівнях управління (сформувані та актуалізувати бази даних; створити інформаційні фонди).

3. Провести аналіз громадської думки щодо стану, основних проблем та перспектив розвитку окремих сфер, напрямів життєдіяльності суспільства.

4. Проаналізувати експертні оцінки щодо стану, основних проблем, перспектив формування та реалізації державної політики в окремих секторах чи сферах життєдіяльності суспільства.

5. Виявити рівень інформованості, динаміки змін стосовно підтримки різних верств населення й соціальних груп України реалізації управлінських рішень у секторах, галузях чи сферах життєдіяльності суспільства.

6. Виявити рівень інформованості вітчизняних експертів щодо стану, основних проблем та перспектив реалізації управлінських рішень у секторах, галузях чи сферах життєдіяльності суспільства.

7. Забезпечити розробку аналітичних документів, орієнтованих на оцінку варіантів рішень і вибір найбільш оптимальних варіантів, які б відповідали обраній стратегії державної політики в секторах, галузях, сферах життєдіяльності суспільства.

8. Підвищити ефективність взаємодії законодавчої та виконавчої гілок влади в процесі вироблення чи прийняття важливих управлінських рішень.

Політичні документи різних країн сформульовані дуже по-різному, тому, відповідно, буде відрізнятися і зміст моніторингу, включаючи індикатори, що застосовуються. Загалом, можна сказати, що на більш загальному рівні існують шість типових сфер, для яких формуються цілі оцінювання співробітництва держави-бізнесу та громадянських інституцій :

1. Законодавчі ініціативи (закони та підзаконні акти, які впливають на ОГС – нові закони, гармонізація законодавства, тощо).

2. Фінансування ОГС (обсяги фінансування, механізми та процедури).

3. Співробітництво та участь (рівень та якість залучення ОГС до діяльності державної адміністрації).

4. Розвиток сектору ОГС (інфраструктура, зміцнення потенціалу, потенціал зайнятості та аналогічні питання).

5. Розвиток громадянського суспільства (участь громадян, соціальний капітал, громадянська освіта, тощо).

6. Більш широкі політичні цілі (наприклад, скорочення бідності, соціальне забезпечення, розвиток соціальних підприємств, тощо – у цій сфері ОГС розглядаються як ключові засоби для досягнення більш загальної політичної мети).

Типові індикатори для наведених вище сфер включають:

Законодавчі ініціативи (закони/доповнення, що були ініційовані, розроблені, запропоновані для парламентського розгляду; прийняті; підзаконні акти, що були ініційовані, розроблені, прийняті; підтримка таких ініціатив з боку ОГС):

1. Фінансування ОГС: найчастіше це будуть обсяги фінансування з різною розбивкою – наприклад, за джерелами, за типами ОГС, за типами програм, за географічним розподілом, за фінансуванням проєктів, порівняно з інституційним фінансуванням тощо; крім того, можуть оцінювати доцільність процедур фінансування – наприклад, виділення фондів через тендери проєктних пропозицій чи без таких тендерів, частка коштів, що потенційно можуть обумовлюватись особистими факторами, своєчасні виплати порівняно з виплатами, що робились з запізненням тощо.

2. Співпраця та участь: рівень участі ОГС у законодавчих ініціативах; доступ ОГС до інформації; рівень участі ОГС у роботі державної адміністрації чи парламенту у більш широкому сенсі – наприклад, участь у заходах тощо; кількість та якість різноманітних угод про співробітництво, підписаних з ОГС; участь співробітників державної адміністрації у заходах ОГС; тощо.

3. Розвиток сектору ОГС: індикатори, пов'язані з потенціалом ОГС, наприклад, постійно зайнятий персонал, технічне обладнання, об'єм бюджету; та індикатори, пов'язані з сектором ОГС в цілому, наприклад, географічні розбіжності (звичайно столичні міста та сільська місцевість), структура фінансових ресурсів, внесок сектору до ВВП тощо.

4. Розвиток громадянського суспільства: членство в асоціаціях, рівень волонтерства, рівень інформованості громадськості стосовно ОГС та їхніх питань, загальний рівень активності громадян (наприклад, петиції, протести), організованість спільнот тощо;

5. більш широкі політичні цілі: конкретні індикатори залежатимуть від проблематики, але розроблені окремі індикатори для оцінки рівня внеску ОГС у загальний прогрес, наприклад, кількість ОГС, що надають соціальні послуги, кількість їхніх клієнтів, оцінка якості послуг ОГС, порівняно з послугами, що надаються установами державного сектору тощо.

Установи моніторингу у розглянутих країнах застосовують широкий перелік інструментів – від комп'ютерних баз даних до особистого опитування. Звичайно, користуються комбінацією із наведених нижче інструментів:

1. Щорічний огляд. Практично в усіх країнах застосовуються та чи інша форма механізму щорічної звітності. Річні огляди пов'язані із наскрізною

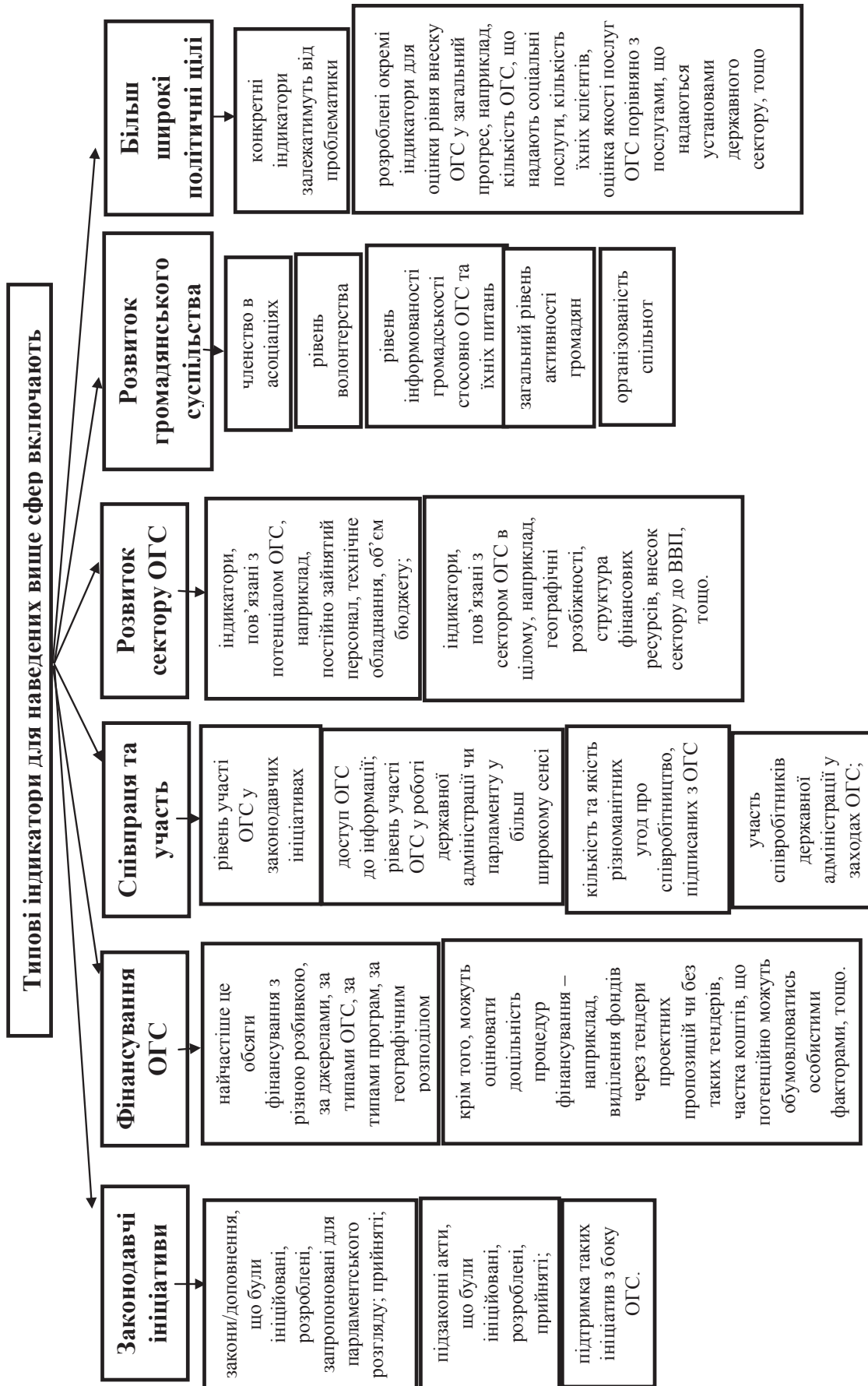


Рис. 1. Типові індикатори

політикою та оцінюють досягнутий прогрес, з огляду найбільш конкретний документ з питань реалізації державної політики. Вони також встановлюють цілі та завдання на наступний рік. Щорічний огляд найчастіше проводиться урядовою установою від імені об'єднаного комітету, уповноваженого проводити моніторинг реалізації (Велика Британія, Хорватія, Естонія, Латвія). У Польщі, Данії та Угорщині щорічний огляд готується на рівні міністерства, в той час як в Естонії та Латвії проводяться також парламентські слухання.

2. Форум ОГС. У декількох країнах організують форуми з представництвом уряду/міністерства/парламенту та ОГС. Такі форуми, звичайно, є тим місцем, де презентується щорічний огляд; але вони також є і ключовим механізмом для залучення різних зацікавлених сторін до обговорення найважливіших питань (включаючи урядовців високого рівня та інших визначних діячів, яких також, зазвичай, запрошують до участі).

3. Інтернет-сайти. Інтернет належить до важливих інструментів моніторингу практично в усіх країнах. У більшості країн (Хорватія, Естонія, Угорщина, Латвія, Велика Британія) існують спеціальні Інтернет-сторінки, де можна знайти ключові політичні документи і які є ключовими платформами для спілкування із сектором ОГС стосовно цих політичних документів. ОГС можуть слідувати за головними подіями, проектами та можливостями для фінансування, пов'язаними з реалізацією політики; крім того, на цих сайтах розміщують і моніторинг та оцінки ефективності співпраці ОГС та Уряду.

4. Огляди діяльності державної адміністрації. У декількох країнах проводяться огляди діяльності міністерств та інших установ, залучених до реалізації політичних документів (наприклад, у Хорватії, Угорщині, Латвії, Польщі). Такі дані охоплюють діяльність та фінансування відповідних міністерств у зв'язку з ОГС і вони є важливим інструментом для моніторингу прогресу за допомогою конкретних індикаторів. В той же час, їм може бракувати інформації щодо якісних аспектів співпраці.

5. «Допоміжна звітність» ОГС. У випадку Данії існує особливий інструмент, пов'язаний з ОГС, що працюють у сфері міжнародної співпраці з метою розвитку – вони надають звітність щодо своїх проектів у такий спосіб, який дозволяє безпосередньо оцінювати досягнення цілей, викладених у Стратегії громадянського суспільства. Данське агентство розвитку (Danida) докладало чималих зусиль та виділяло багато ресурсів у зміцнення потенціалу ОГС у цьому відношенні, але схоже, що воно заощадило час і гроші у більш довготерміновій перспективі.

6. Програма оцінки. Також у Данії Міністерство закордонних справ готує програму оцінки для політики, яка визначає не тільки прості індикатори, але також інформацію та кроки, необхідні для ефективної оцінки ефекту такої політики. Вона може включати базові дані, цілі оцінки, критерії оцінки, залучені сторони, методологію, календарний план тощо. Цей підхід забезпечує те, що різні сторони матимуть менше можливостей для суб'єктивного тлумачення досягнутих чи недосягнутих цілей.

7. Програма допомоги. У Великій Британії організація NCVO – Національна рада добровільних організацій, підтримує спеціальну службу допомоги для ОГС, які мають проблеми з реалізацією угоди (програма підтримки угоди). Фактично, вона є механізмом забезпечення виконання угоди, і є унікальною програмою серед розглянутих країн; крім того, завдяки аналізу конкретних ситуацій та збиранню даних ОГС.

8. Бази даних. У деяких із розглянутих країн з конкретними інструментами фінансування громадянського суспільства (особливо заслуговує на увагу приклад Данії) розроблені також конкретні бази даних для ОГС, які отримували допомогу для їхніх проектів, які допомагають оцінювати, наскільки ця підтримка сприяла досягненню політичних цілей.

Визначення та оцінювання ефективності трестороннього партнерства здійснюється через систему критеріїв, які мають відповідати принципам і об'єктивізуються через притаманні їм індикатори оцінювання співпраці. З наведеного можна зробити висновок, що в механізмі критеріальних оцінок і показників необхідно відтворити критерії, які дозволяють реально оцінювати ефективність проектів, що реалізуються партнерами. Складність формування системи критеріальних оцінок міжсекторного партнерства обумовлена багатогранністю і множинністю відносин, які виникають між державою, бізнесом та громадськими об'єднаннями [2].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином оцінка діяльності влади дасть змогу вирішувати важливі практичні питання діяльності органів державної влади в Україні. Серед яких: експертиза урядових і законодавчих рішень щодо відповідності їх інтересам та потребам громадян, політичних еліт, регіонів і суспільства загалом; прогнозування наслідків та ризиків щодо проведення реформ у певних сферах чи секторах; передбачення короткострокових, середнь-строкових та довгострокових тенденцій і ризиків з метою своєчасного вжиття відповідних дій на всіх рівнях управління; оцінювання: адекватності, ефективності, стану інформованості, рівня підтримки громадської та експертної думки щодо діяльності органів державної влади, проведення соціально-економічних змін в Україні відповідно до визначених стратегічних цілей тощо

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Крушельницька Т. «Деякі аспекти моніторингу діяльності органів державної влади щодо співпраці з інститутами громадянського суспільства в Україні» / Крушельницька Т. Ралдугін Є // Дослідження. Розробки. Проекти; [Збірник наукових праць] Вісник Національної академії державного управління при Президенті України Серія «держане управління» Випуск 1. – Київ, 2009. С. 245-257.
2. Слюсаренко В. Є. «Формування механізму трьохстороннього партнерства держави, бізнесу та громадських інституцій» / В. Є. Слюсаренко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Механізми взаємодії суб'єктів економічних відносин у транскордонному просторі; [Збірник наукових праць] /ІАН України. Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2014.

УДК 640.4.005.336.1

Стопченко Є.І.

аспірант кафедри готельно-ресторанного бізнесу
Київського національного торговельно-економічного університету**ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ**

У статті визначено, що сьогодні підприємства сфери готельного господарства опинилися в умовах глибокого упадку, пов'язаного з військовим конфліктом на сході країни та рецесією фінансово-економічної системи. Питання державної підтримки та створення інноваційного механізму розвитку є на сьогодні актуальним стратегічним питанням. У розрізі означених проблем метою статті є окреслення стратегії розвитку підприємств готельного господарства в поточних умовах. У процесі дослідження застосовувалися загальноприйняті методи вивчення: абстрактно-логічний, системного аналізу та економіко-математичного моделювання. За результатами проведеного аналізу досвіду формування інноваційних механізмів, зокрема «інноваційних крапок», визначено, що цей напрям вибудовує перспективи відновлення поряд з іншими галузями і готельний бізнес. Зазначено, що економіка України потерпає від неякісного регулювання та демонструє неспроможність уряду керувати ситуацією в країні.

Ключові слова: готельне господарство, стратегія, інновації, «інноваційні крапки».

Стопченко Е.И. ОБЗОР ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ ТЕРМИНА «ЭФФЕКТИВНОСТЬ»

Статья определяет, что предприятия гостиничного менеджмента в условиях глубокого падения, связанные с военным конфликтом на востоке страны и спад финансовой и экономической системы. Вопрос о государственной поддержке и создание механизма инновационного развития сегодня является актуальным стратегическим. В контексте вышеупомянутых проблем целью этой статьи является описание стратегии для развития предприятий гостиничного менеджмента в нынешних условиях. В ходе исследования были общепринятых методов исследования: абстрактно логического, экономико математическое моделирование и анализ системы. Согласно результатам анализа, формирования инновационных механизмов в частности «инновационные точки», определено, что это направление строит перспективы восстановления наряду с другими отраслями и гостиничный бизнес. Отметил, что украинская экономика страдает от бедных регулирования и ситуации в Украине.

Ключивые слова: гостиничное предприятие, стратегии, инновации, «инновационные крапки».

Stopchenko E.I. RESEARCH OF GOING NEAR DETERMINATION OF ECONOMIC ESSENCE OF CONCEPT "EFFICIENCY"

The article stipulates that today Enterprises of hotel industry found themselves in a deep crisis related to the military conflict in the east and the recession financial and economic system. State support and the creation of innovative mechanism is currently pressing strategic issues. In the context of the aforementioned problems defining the purpose of the article is an enterprise development strategy in the current hotel management and post-conflict situations. The study used accepted methods of study: abstract, logical, system analysis and economic-mathematical modeling. As a result of the experience gained from the formation of innovative mechanisms, including "innovative points" determined that this area is building recovery prospects along with other industries and hotel business. It is noted that Ukraine's economy suffers from poor management and demonstrates the government's inability to manage the situation in the country. Further prospective research is to evaluate the cost to restore tourism infrastructure in Donetsk and Lugansk regions and perspectives of their investment policy.

Keywords: hospitality, strategy, innovation, "innovative point".

Постановка проблеми. Нова соціально-економічна система демонструє сьогодні дива виживання: на фоні провальних дипломатичних, фінансових та політичних дій вона спроможна працювати і продукувати певний економічний ефект. Але якщо виробничі підприємства задовольняють фізіологічні потреби, на яких споживачі особливо не зекономлять, сфера послуг – на межі виживання. Зокрема це стосується консалтингових, та подібних послуг. Основними їхніми клієнтами виступають юридичні особи, які намагаються в цих умовах оптимізувати витрати. Найвагоміші втрати переживає також готельно-ресторанний бізнес, адже споживачі заощаджують на відпочинку. А в'їзний туристичний потік «побоюється» військових ризиків, тому невпинно скорочується. В свою чергу зниження реальних доходів населення України негативно впливає також і на внутрішній туризм, який також обмежується терористичними загрозами.

В цих умовах підприємствам готельного господарства важко здійснювати та прогнозувати діяльність, орієнтуватися на перспективні напрямки інвестування.

Тому оцінка економічної доцільності здійснення готельного бізнесу та оцінка потенціалу до розвитку виступають на сьогодні актуальним стратегічним питанням. Особливо з точки зору соціальної ефективності та підтримки сфери державою.

Таким чином, актуальність обраної теми визначається можливістю готельного бізнесу приймати

активну участь у реанімації економіки і відновленні її привабливості для інвестицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями інноваційних механізмів цікавилися багато вітчизняних та іноземних науковців. Так, концепція структурної перебудови, що визнає необхідність активного впливу держави на формування перспективної структури через стимулювання і підтримку «крапок росту» розроблена Найдюновим В.С. [1] і розвинута Махмудовим А.Г. [2]. Вона припускає, що стратегія селективного стимулювання «крапок росту» могла б стати одним з методів поживлення економіки за допомогою локальних інвестиційних ін'єкцій. Інноваційною політикою в сфері готельно-ресторанного бізнесу займалась Борисова О.В. [3]. Пропозиції та моделі формування інвестиційної політики підприємств готельного господарства є в доробку Бовш Л.А. [4]. Проте наукові розробки, в основному, стосуються звичних для України кризових умов фінансово-економічного характеру. В нових небачених донині політичних умовах вимоги до розробки механізму відновлення посилюються і набувають нового змісту і завдань.

Мета статті (постановка завдання). У розрізі освітлених проблем метою статті є окреслення стратегії розвитку підприємств готельного господарства в поточних і конфліктних умовах. Для виконання цих завдань автором поставлено до вирішення наступні завдання:

– проаналізувати існуючий досвід впровадження «інноваційних крапок»;

– оцінити макроекономічні умови функціонування готельного господарства;

– визначити перспективи впровадження інноваційних умов для розвитку зазначеної сфери діяльності.

Виклад основного матеріалу. Економіка України сьогодні розвивається за песимістичним сценарієм. Так, за даними Держкомстату, спад ВВП в першому кварталі 2014 р. в порівнянні з відповідним кварталом 2013 р. (у постійних цінах 2007 року) склав 5,3% [5]. За прогнозом Мінекономрозвитку у 2015 р. передбачається спад на 6,5% [6]. Соціально-економічним фоном цього показника є посилення ризиків зовнішнього рефінансування, невизначеність щодо обсягів і термінів міжнародної фінансової допомоги, зростання витрат на військові потреби (близько 5% ВВП), соціально-економічне знесилення населення. Очікувати допомоги інших країн, на нашу думку не варто. Відтворення економічної інфраструктури стане основною проблемою, що потребуватиме посиленої уваги держави і значних коштів. Україна, звичайно, пов'язана з багатьма іншими країнами, в тому числі туристичними потоками. Тому на інвестиції розраховувати варто, адже вітчизняні ресурси є привабливими для власників капіталу. Сьогодні ж геополітична напруженість навколо України «вимиває» близько 7 процентних пунктів із загального показника зростання економік країн-партнерів України [7], що демонструє негативні очікування інвесторів навіть щодо перспективних європейських країн.

Отже, Україна має вигідне геополітичне становище: знаходиться на перетині транспортних коридорів між Європою та Азією. Тому потрібно спрямувати кошти на створення належної інфраструктури, і, зокрема, переглянути якість дорожнього покриття. Гроші на це можна віднайти під випуск ОВДП, які будуть погашатися за рахунок транспортного збору з перевізників.

Крім того, Україна володіє значними природними ресурсами, що видобуваються з використанням застарілих неефективних технологій (наприклад, вугілля), або погано освоєні та розроблені через брак коштів. На нашу думку потрібно надати право спільного підприємництва в цій сфері з правом розпорядження видобутком та вільного ціноутворення. Ми володіємо такими корисними копалинами, як торф, газ та нафта, золото, сірководень, сіль, вапно, залізна руда тощо. А найголовніші ресурси, які визначають спеціалізацію країни на світовому ринку, – це родючі ґрунти та рекреаційні ресурси. Сільське господарство варто тримати під особливою увагою держави на законодавчому рівні та реалізацією державних програм підтримки. Адже, як показують світові тенденції, головною проблемою людства стане забезпечення якісними продуктами харчування та питною водою. Тому потрібно здійснити обробку сільськогосподарських угідь на вищому науково-технічному рівні з правильною організацією праці. Слід зазначити, що крім великої родючості земель, важливим фактором інвестиційної привабливості є низький ризик втрати урожаю через стихійні лиха. Крім сільськогосподарського використання, ще одним напрямком використання місць є зелений туризм, що має здатність оживити депресійні сільські місцевості.

Щодо металургійного комплексу, падіння попиту на внутрішньому та світовому ринку, що є причиною в основному скорочення обсягів будівництва та закриття підприємств-споживачів в США, змусило скоротити обсяги виробництва в цілому на 4%, а на

деяких виробництвах (комбінат ім. Ілліча) на 50%. За прогнозами експертів цей показник може сягнути 20% і більше [8]. В нових умовах на цю галузь буде покладено нове завдання – забезпечити військових зброєю та захисною технікою, що потім можна перетворити при науково-інноваційному підході на експортну сферу.

Чекати поліпшення економічних показників підприємств туризму та готельного господарства не варто. Адже лівовою часткою фінансових успіхів залежить від інтенсивності інвестування. А, як було зазначено вище, макроекономічна ситуація не сприяє інвестиційній привабливості підприємств України, що знаходяться під загрозою фізичної ліквідації внаслідок військової агресії. Крім того, вартість п'ятизіркових готелів в Україні набагато вища, ніж у Європі, а 2-3-х зіркові дорожчі десь на 20-30%, а прибутковість теж вища [9], що теж не є сприятливим фактором впливання інвестицій.

Таким чином, одним із шансів для вітчизняної економіки є застосування інноваційних механізмів організації бізнесу, а саме згадати про технологічні парки, вільні економічні зони та пріоритетні території розвитку. Так, з прийняттям Закону України «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків» від 16.11.1999 № 991-XIV були створені умови для формування і розвитку інноваційних «крапок росту». У ньому були передбачені пільги з податку на прибуток, ПДВ, умовах здійснення імпортичних і експортних операцій. При цьому, з одного боку, передбачені умови стимулювання розвитку інноваційного потенціалу підприємств-учасників технопарку шляхом створення спеціальних рахунків. На них концентрувалося 50% від сум податку на прибуток і ПДВ, що утворюються при реалізації інноваційних проектів. Акумуляовані таким способом фінансові ресурси підприємство могло використовувати на наукову і науково-технічну діяльність. З іншого боку, створені умови для концентрації коштів у технопарках, що формуються за рахунок перерахувань 50%, що залишилися від сум податку на прибуток і ПДВ від реалізації інноваційних проектів. Ці кошти технопарки могли використовувати для фінансування власних проектів.

Важливим аспектом, що відрізняє умови реалізації проектів технологічних парків від раніше існуючих форм особливого режиму оподаткування, до яких можна віднести вільні економічні зони (ВЕЗ) і території пріоритетного розвитку (ТПР), є обмеження на суму інвестицій. Якщо в проектах ВЕЗ і ТПР мінімальна сума інвестицій складала 1 мільйон доларів, то для проектів технопарку передбачені обмеження у випадку створення спільного підприємства [1] на суму: для резидентів України – 50 тисяч доларів, а для нерезидентів – 100 тисяч доларів. Це дуже істотна умова. Адже, як показує світова практика, близько 70% інновацій створюється в малих і середніх компаніях. Таким чином, можна констатувати, що технопарки дозволяють створювати центри інноваційного підприємництва, що у [2] розглядаються як інноваційні «крапки росту» економіки. Це є важливим напрямом оновлення економіки і приваблення фінансових ресурсів в русло її розвитку, в окремі галузі. Зокрема в туризм та його матеріально-технічну базу – готельне господарство. Після завершення конфлікту на сході постраждалі території могли б стати такими інноваційними локаціями, а за рахунок створення туристичної атракції в цих класерах швидко створити належну інфраструктуру, яка допоможе поступово реанімувати традиційні галузі.

Для створення цілісної концепції становлення і розвитку інноваційних центрів необхідно досліджувати питання стратегічного менеджменту їхньої діяльності.

Основні елементи стратегічного менеджменту включають:

- формулювання місії окремого туристичного кластеру та бізнесу зокрема;
- постановку цілей;
- визначення стратегії їхнього досягнення.

У місії повинні бути зафіксовані такі моменти:

- цільовий ринок бізнесу (групи споживачів);
- запити споживачів;
- використовувані технології і виконувані функції.

Практика показує доцільність існування таких фінансових технологій з позиції спрощення створення бізнесу і оптимізації податків, що дасть можливість створювати нові робочі місця, а значить зняти соціальну напругу у суспільстві, відновити споживчі можливості вітчизняного сукупного попиту.

Таким чином, на нашу думку, держава повинна спрямувати свої зусилля в таких напрямках:

– регулювання курсу національної валюти дієвими методами грошової політики. Поки що коливання курсу відбувалось внаслідок встановлення попиту на валюту і маніпулюванням ним при торгах на міжвалютній біржі та під впливом виділення чергового траншу МВФ.

– проведення пенсійної реформи зі створенням системи накопичення. Це створить передумови для розвитку фондового ринку, адже створяться значні інвестиції, які існуючий ринок освоїти неспроможний через малу погужність (загальна сума запропонованих в ПФТС акцій складає 15,5 млрд. грн., ОВДП випущено на 8 млрд. грн., а облігацій підприємств-резидентів – на 54 млрд. грн.). Таким чином складність інвестування полягає в тому, що через малий розмір ринку, а значить через його низьку ліквідність, намітити стратегію виходу інвесторам дуже важко, тобто акції продати нелегко;

– нівелювати значний інфляційний ризик номінальною дохідністю. Інфляція тримається на рівні 30%, в той час як дохідність звичайних корпоративних облігацій складає не більше 20%, а державних – ще менше. Інвестори намагаються вкласти свій капітал в компанії, здатні змінювати свій дохід з урахуванням інфляції. Тому держава повинна не намагатися переконати інвесторів прийняти ризик, а взяти його на себе;

– створити закритий фонд для випуску глобальних депозитарних розписок, що вирішить проблему розміщення коштів, в тому числі пенсійних внесків, і контролю за відтоком капіталу;

– створення системи державних гарантій інвесторів та спрощення системи реалізації інвестиційних проектів.

Ці рецепти відомі давно, проте наукова думка нівелюється практикою законотворення і тому економіка продовжує лишатися кризовою. А сьогодні під тиском військових дій та втрат територій АР Крим набуває рис катастрофічного шоку.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Кожна країна повинна знайти свій шлях по розвитку готельного бізнесу. У випадку України, яка має значний

внутрішній і зовнішній борг і не бере достатньою мірою політичні і економічні зобов'язання щодо підтримки реального сектору, зокрема туризму і готельного господарства, цей рецепт повинен бути мінімально витратний, але максимально ефективним і мати сильний політичний базис.

Держава в даній ситуації виявила себе недієвим пасивним механізмом: реформи недієві, майже не впроваджуються регуляторні заходи, політична нестабільність збільшує ризик інвестицій, які так необхідні економіці. Постійні програші на дипломатичному фронті, відсторонення від змін у політико-соціальной системі, поглиблення корупції і безвідповідальність уряду за результати рішень є причинами небажання влади до змін. Підприємницькі структури опинились в скрутній ситуації через призупинення кредитування, що спричинило масові банкрутств.

Таким чином, у роботі показано, що стійкий розвиток економіки України можливий завдяки вибору інноваційного шляху розвитку через створення і стимулювання інноваційних «крапок росту» та офшорної зони. Передумови для реалізації запропонованої концепції на макrorівні полягають в створенні особливих умов оподаткування технологічних парків, які мають стратегічне значення. Альтернативного вектору дій для уряду при відновленні окупованих територій допоки немає.

Подальшими перспективними дослідженнями є оцінка вигода та перспектив як для макроекономічної системи, так і окремих суб'єктів господарювання від впровадження пільгових інвестиційних і податкових умов для окремих територій, варіантами яких є технопарки, території пріоритетного розвитку та офшорні зони, а також визначення їхньої інвестиційної привабливості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Найдьонов В. С. Як Україні вирватися із занепаду / В. С. Найдьонов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 9. – С. 22-26. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/frvu_2012_9_7.pdf.
2. Махмудов А. Г. Инвестиционная политика и управление: Монография. – Донецк: «Донбасс», 2000. – 592 с.
3. Борисова О.В., Яцун Л. М., Інноваційна політика на підприємствах ресторанного господарства / Л. М. Яцун, О. В. Борисова. Стратегічні напрямки розвитку підприємств харчових виробництв, ресторанного господарства і торгівлі // Матеріали Міжнар. наук.-прак. конф. (Харків, 19 листопада 2008 р.). – Харків: ХДУХТ, 2008. – Ч. 2. – С. 265-266.
4. Бовш Л.А., Карсекін В.І. Інвестиційна політика в готельному бізнесі: проблеми теорії і практики [текст]: монографія / В.І. Карсекін, Л.А. Бовш. – Харків: ХДУХТ, 2010. – 518 с.
5. Статистичні дані економіки країни [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>.
6. Основні макропоказники економічного і соціального розвитку України на 2015 рік за прогнозами Мінекономрозвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://govuadocs.com.ua/docs/124/index-19195-3.html>.
7. Світовий банк: економіка України впаде на 5% [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.ua/ua/news/1372842-svitovij-bank-ekonomika-ukrayini-vpade-na-5>.
8. Софи Ламброскини. Новые инструменты для рынков капитала Украины // Инвестгазета. – 09. – 15.02.2009. – С. 56-57.
9. Інвестиційний клімат в Україні змушує готельний бізнес йти до Європи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://newsradio.com.ua/2013_07_05/investic-jnij-kl-mat-v-Ukrain-zmushu-gotelnij-b-znes-jti-do-vropi-ekspert/

УДК 338.45:338.124.4:005

Швец Ю.О.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Запорізького національного університету

ВПЛИВ КРИЗОВИХ ЯВИЩ НА УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена дослідженню особливостей впливу кризових явищ на управління операційною діяльністю промислових підприємств. Визначено зовнішні та внутрішні причини виникнення кризових явищ на промислових підприємствах. Проведено аналіз впливу кризи на операційну діяльність підприємств, а саме на кількість зайнятих працівників, на витрати на персонал, на кількість промислових підприємств, на рентабельність операційної діяльності та прибуток підприємств. За результатами дослідження сформовано проблеми в управлінні операційною діяльністю промислових підприємств та запропоновано заходи для ефективної боротьби з кризовими явищами на промислових підприємствах.

Ключові слова: кризові явища, ринкове середовище, ризики, загрози, операційна діяльність, управління, промислові підприємства.

Швец Ю.А. ВЛИЯНИЕ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ НА УПРАВЛЕНИЕ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена исследованию особенностей влияния кризисных явлений на управление операционной деятельностью промышленных предприятий. Определены внешние и внутренние причины возникновения кризисных явлений на промышленных предприятиях. Проведен анализ влияния кризиса на операционную деятельность предприятий, а именно на количество занятых работников, на расходы на персонал, на количество промышленных предприятий, на рентабельность операционной деятельности и прибыль предприятий. По результатам исследования сформированы проблемы в управлении операционной деятельностью промышленных предприятий и предложены меры для эффективной борьбы с кризисными явлениями на промышленных предприятиях.

Ключевые слова: кризисные явления, рыночная среда, риски, угрозы, операционная деятельность, управление, промышленные предприятия.

Shvets Y.O. INFLUENCE OF CRISIS PHENOMENA ON MANAGEMENT OF OPERATIONAL ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

The article is devoted to the study of the peculiarities of the impact of crisis phenomena on the management of operational activities of industrial enterprises. The external and internal causes of emergence of crisis phenomena at industrial enterprises are determined. The analysis of the impact of the crisis on the operating activities of enterprises, namely the number of employees employed, the cost of personnel, the number of industrial enterprises, the profitability of operating activities and profits of enterprises. According to the results of the research, problems in the management of industrial activities of industrial enterprises have been formed, and measures are proposed to effectively combat the crisis phenomena at industrial enterprises.

Keywords: crisis phenomena, market environment, risks, threats, operational activity, management, industrial enterprises.

Постановка проблеми. Економічна та політична криза країни негативно вплинула на діяльність усіх сфер економіки та найбільший вплив вона має саме на промислові підприємства. Промислові компанії є найбільш імпортозалежними, тому девальвація валюти значно погіршила можливість їх ефективного управління. При цьому, саме промисловість є найважливішою галуззю для нашої держави, адже Україна є індустріально-аграрною країною. Тому доцільним є аналіз того, наскільки сильним є вплив кризових явищ на операційну діяльність промислових підприємств, на рентабельність їх діяльності, на кількість зайнятих працівників у даній сфері та загалом на кількість промислових підприємств в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з вивченням та аналізом впливу кризових явищ на діяльність промислових підприємств були досліджені багатьма зарубіжними та вітчизняними вченими. Серед українських науковців варто виділити: Гаврилко Т.О., Лабунський Д.О. [1], Городня Т.А., Піддубчишин О.М. [2], Діденко Є.О. [3], Кравченко М.О. [4], Кривов'язюк І.В. [5], Круш П.В., Погребняк А.Ю. [6], Кулиняк І.Я., Боцман Ю.С. [7], Хандій О.О. [9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В існуючих наукових працях автори зробили значний внесок у вивчення питання впливу

кризових явищ на діяльність промислових підприємств. Проте, за сучасних специфічних умов розвитку української економіки необхідно більш детально проаналізувати вплив кризових явищ саме на операційну діяльність промислових підприємств, як основного джерела доходу.

Мета статті полягає в дослідженні зовнішніх та внутрішніх причин виникнення кризових явищ на промислових підприємствах; аналізі впливу кризи на операційну діяльність підприємств; формуванні проблем управління операційною діяльністю промислових підприємств та шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Кожне підприємство в процесі своєї діяльності функціонує в умовах впливу ризиків. Ризик існує в будь-якій формі господарської діяльності, адже при прийнятті рішень менеджери мають неповну інформацію для того, щоб точно визначити та оцінити фактори, які можуть виникнути в майбутньому і які можуть суттєво вплинути на операційну, фінансову або інвестиційну діяльність підприємства. Постійне явище, що супроводжує діяльність промислових підприємств в умовах невизначеності, ризику і неповної інформації – це криза.

Хоча криза є серйозним економічним явищем, однак її неможливо побачити, виміряти, спрогнозувати, її можна визначити і описати лише після появи. Таким чином, особливості, що характеризують

ють феномен кризи – це високий ступінь непередбачуваності та невизначеності, функціонування в умовах підвищеного ризику, а також короткої обмеженої час для прийняття управлінських рішень.

Можна виділити такі риси, які мають бути сигналом для менеджерів підприємства про початок кризових явищ:

- несприятливі зміни за розміром, динамікою та структурою продажів;
- скорочення відносної частки ринку;
- втрата основних покупців та постачальників;
- падіння вартості акцій підприємства;
- труднощі при фінансуванні поточних операцій компанії;
- збільшення фінансових збитків;
- помітне збільшення попиту підприємства на кредити та позики (як правило, короткострокові) та перебої в їх поверненні;
- несприятливі фінансові показники;
- приховування результатів діяльності організації;
- невпевненість менеджерів та їх часта зміна;
- подовження часу, необхідного для прийняття рішень;
- звільнення за власним бажанням працівників, міжособистісні та міжгрупові конфлікти;
- зниження ефективності праці;
- низький технологічний рівень виробництва, моральне та фізичне старіння обладнання, погіршення іміджу організації.

В свою чергу, глибина та тривалість кризового стану підприємства будуть залежати від: кількості і розповсюдження економічних явищ; ступеня впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища; співвідношення сили впливу проміжних кризових явищ кожного фактору внутрішнього стану підприємства; значущості окремого фактору в межах діяльності конкретного підприємства.

За результатами проведено дослідження причин, що спричиняють кризові явища на промислових підприємствах нами було виділено основні, що наведені у табл. 1.

Вищенаведені зовнішні та внутрішні причини обумовлюють виникнення кризових явищ на промислових підприємствах та їх доцільно враховувати при плануванні їх діяльності, з метою виходу із кризового стану, а також прогнозуванні подальшого розвитку. Врахування даних причин дозволить покращити ефективність функціонування підприємств в майбутньому.

Отже, причини криз, що виникають на підприємствах, можуть бути зовнішніми і внутрішніми, об'єктивними та суб'єктивними.

Тому до основних причин виникнення кризи на підприємстві було віднесено: недостатній рівень знань про можливості передбачення кризи; неефек-

тивне управління, яке проводить керівництво; неефективна кадрова, фінансова та маркетингова політика; недостатній контроль.

В свою чергу, виникнення кризової ситуації на підприємстві можливе за наявності великого обсягу незавершеного будівництва, значних запасів готової продукції, великої частки позикового капіталу, значних обсягів дебіторської та кредиторської заборгованостей, при втраті ліквідності та платоспроможності, зниженні прибутковості, збільшенні плинності кадрів, зниженні попиту на товари та послуги, появи значних збитків.

В умовах сьогодення кризові явища прогресують, набувають нового характеру, здобуваючи все більшу глибину і дедалі ширших вимірів, розповсюджуючись на усі галузі вітчизняної промисловості.

Тому доцільним є дослідження наслідків впливу кризи на операційну діяльність промислових підприємств. Складна та невизначена економічна ситуація, яка спричинила початок економічної кризи в Україні у 2014 р., вплинула на багато змін, які відбулися на промислових підприємствах.

На більшості підприємствах було здійснено різні заходи для оптимізації виробничого процесу, реорганізації всієї роботи або її елементів, модифікації стратегії або її повної зміни, зниження рівня зайнятості та заробітної плати.

Під час настання кризових явищ промислові підприємства зменшують штат працівників та велика кількість людей залишається без роботи. Негативна динаміка кількості працівників у сфері промисловості представлена на рис. 1.

Як бачимо, для аналізованої галузі характерним є щорічне зменшення кількості працюючих, що є дуже негативним явищем. Особливо різко зменшилась кількість робітників саме у 2014 р. – на 500 тис. осіб. Саме в цей час розпочалась економічна та політична криза, воєнні дії на території нашої держави. Частина працівників була звільнена, а частина іммігрувала до Польщі та інших більш розвинених країн, де за таку ж саму працю люди отримують заробітну плату в декілька разів вище. Динаміка витрат на персонал на промислових підприємствах за 2012-2016 рр. проаналізована на рис. 2.

Проаналізувавши рис. 2 бачимо, що у 2014 р. відбулось значне скорочення витрат на персонал через звільнення, причиною яких була економічна криза. Підприємства змушені були не тільки звільнити робітників, а й зменшити або й скасувати премії, надбавки тощо. Хоча у 2016 р. вдалось перевищити показник 2013 р., але варто враховувати, що дана динаміка відбулася через девальвацію гривні, адже обсяг виплат працівникам значно знизився, що підтверджує негативний вплив кризових явищ.

Таблиця 1

Зовнішні та внутрішні причини виникнення кризових явищ на промислових підприємствах

Зовнішні причини	Внутрішні причини
Негативні тенденції в галузі (насиченість ринків, падіння попиту, монополізація ринків, прояви недобросовісної конкуренції). Зацікавленість акціонерів та кредиторів у банкрутстві (невигідні для підприємства умови укладання угод, невиконання зобов'язань, викуп зовнішніх зобов'язань підприємства). Перевищення витрат над ціною реалізації (зростання збитків, зменшення витрат на оплату праці). Невідповідність стратегії вимогам ринку (відсутність змін у товарній структурі реалізації, відсутність продуктивних та технологічних інновацій). Криза у пов'язаних галузях (подорожчання продукції, загострення конкуренції на ринках пов'язаних галузей).	Внутрішні конфлікти (збільшений обсяг делегування повноважень). Невдало обрана стратегія (зниження показників ефективності). Неузгодженість позиції менеджменту та власників (збільшення терміну виконання управлінських рішень, неефективність управлінських дій).

Джерело: сформовано автором на основі [1; 2; 3; 5; 7]

Наступний важливий показник при оцінці впливу кризи є кількість підприємств промисловості (рис. 3).

До 2016 р. кількість підприємств поступово збільшувалась, але у 2016 р. значно зменшилась. Це гово-

рить про те, що криза ще триває і продовжує впливати на діяльність промислових підприємств, які змушені припиняти своє функціонування.

Для того, щоб оцінити вплив кризових явищ саме на операційну діяльність підприємств, необхідно

проаналізувати рентабельність операційної діяльності промислових суб'єктів господарювання (табл. 2).

З даних табл. 2 видно, що характерним є значне зниження рентабельності операційної діяльності промислових підприємств у 2014-2015 рр. У 2014 р. рентабельність знизилася в 2 рази, а в 2015 р. склала менше 1%. Значно зросли витрати від операційної діяльності у 2014 р. та продовжують зростати щороку, окрім 2017 р., в якому вдалося знизити рівень витрат та збільшити прибуток.

Таким чином, вплив зовнішніх чинників (як економічних, так і політичних) на операційну діяльність промислових підприємств важко переоцінити, адже він є дуже значним. Однак, варто зазначити, що протягом останніх двох років спостерігається позитивна динаміка, рентабельність зросла в 2 рази за 2016 р. та досягла свого найвищого значення за аналізований період.

Останнім важливим показником, який було проаналізовано для оцінки впливу кризи на операційну діяльність, є фінансовий результат (прибуток або збиток) промислових підприємств. Дані щодо динаміки чистого прибутку протягом 2012-2017 рр. представлено у табл. 3.

За даними табл. 3 спостерігається, що протягом

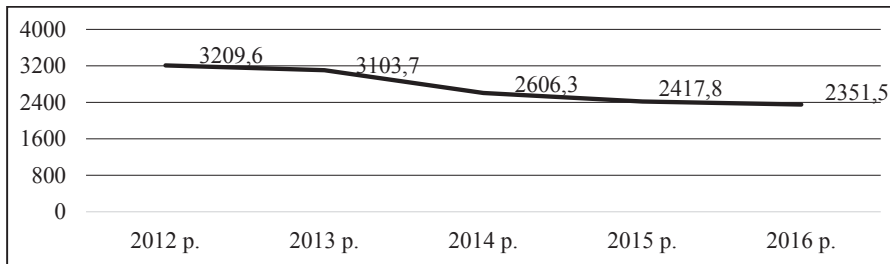


Рис. 1. Динаміка кількості зайнятих працівників у промисловості за 2012-2016 рр., тис. ос.

Джерело: сформовано автором на основі [8]

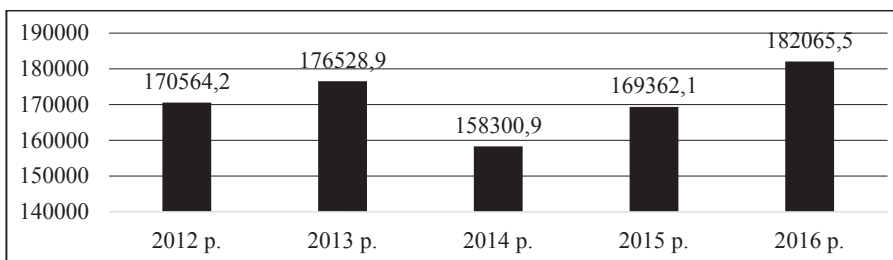


Рис. 2. Динаміка витрат на персонал у промисловості за 2012-2016 рр., млн. грн.

Джерело: сформовано автором на основі [8]

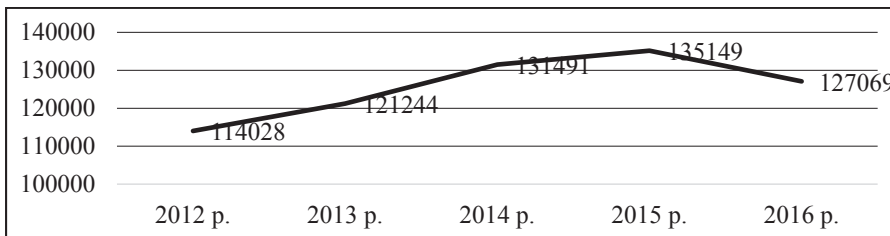


Рис. 3. Зміна кількості промислових підприємств за 2012-2016 рр., од.

Джерело: сформовано автором на основі [8]

Таблиця 2

Рентабельність операційної діяльності промислових підприємств

Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Січень-вересень 2017 р.
Результат від операційної діяльності, млн. грн.	52583,2	46273,4	26645,9	18387,9	96856,9	141469,2
Витрати операційної діяльності, млн. грн.	1568185	1527700,7	1654487	2114857,8	2331111	1694723
Рівень рентабельності (збитковості), %	3,4	3	1,6	0,9	4,2	8,3

Джерело: сформовано автором на основі [8]

Таблиця 3

Чистий прибуток (збиток) промислових підприємств за 2012-2017 рр.

Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Січень-вересень 2017 р.
Фінансовий результат (сальдо), млн. грн.	2592,4	-4181,1	-178731	-188268	-24725	72065,5
Підприємства, які одержали прибуток у % до загальної кількості підприємств	60,7	62,3	62,4	72,6	72,5	69
Підприємства, які одержали збиток у % до загальної кількості підприємств	39,3	37,7	37,6	27,4	27,5	31

Джерело: сформовано автором на основі [8]

усіх років, крім останнього, фінансовий результат від діяльності промислових підприємств був від'ємним. Однак, у 2014 р. збитки значно зросли, а саме в 42 рази. При цьому, структура підприємств, які є прибутковими, а які збитковими, є досить стабільною. В середньому відношення прибуткових до збиткових підприємств складає 70:30. У 2017 р. (станом на вересень) підприємствам вдалось отримати фінансовий результат вище нуля.

Тому, з метою протистояння викликам кризи керівництво промислових підприємств повинні використовувати інструменти антикризового управління з метою адаптації до постійних змін зовнішнього середовища.

Очевидно, що кризові явища значно впливають на стан промислових підприємств і тому розвиток промисловості потребує з боку держави системної виваженої політики, яка повинна бути спрямована на координацію і підтримку інноваційної та інвестиційної діяльності, захист інтересів вітчизняних підприємств (у рамках тендерних закупівель та інфраструктурних проектів), а також підтримку присутності на пріоритетних ринках збуту, що дозволить вирішити існуючі проблеми та сформувані перспективні напрями розвитку.

До головних проблем, що призводять до неефективної діяльності промислових підприємств в Україні слід віднести:

- воєнні події, складну політичну ситуацію;
- монополізацію галузі;
- неефективну фінансово-економічну політику (значний рівень інфляції, зростання податків);
- низьку платоспроможність споживачів продукції;
- зростання собівартості продукції через підвищення цін;
- застаріле обладнання;
- консервативні методи господарювання;
- недостатню кваліфікацію менеджерів;
- скорочення частки інвестиційних ресурсів;
- відсутність ефективної системи антикризового управління на підприємствах.

Враховуючи вищенаведені проблеми та для ефективної боротьби з кризовими явищами на промислових підприємствах варто вжити такі заходи:

- стимулювати державну підтримку в промисловій галузі, надання пільг, безвідсоткових кредитів, проведення тендерів;
- залучати фінансові кошти з метою проведення інноваційної діяльності, оновлення обладнання, що дозволить підприємствам зменшити собівартість та стати більш конкурентоспроможними;
- підвищувати кваліфікацію менеджерів та управлінців з метою більш ефективного управління операційною діяльністю промислових підприємств;
- розробляти систему антикризового управління, яка буде враховувати особливості діяльності промислового підприємства, наявні ресурси та потенційні загрози;
- раціонально використовувати наявні ресурси;
- прогнозувати рівень економічного розвитку;
- створювати підрозділи з ризик-менеджменту або залучати фахівців ззовні;
- вводити міжнародні стандарти на виробництві;
- брати участь в отриманні грантів, в інноваційних проектах;
- використовувати міжнародний досвід в управлінні операційною діяльністю.

Впровадження в діяльність промислових підприємств наведених заходів дозволить подолати кризові явища, дію загроз, ризиків оточуючого середовища, покращити управління операційною діяльністю та ефективність функціонування.

Висновки з проведеного дослідження. Криза 2014 р. значно вплинула на операційну діяльність промислових підприємств, адже знизилась рентабельність, підприємства понесли величезні збитки та змушені були звільнити велику кількість співробітників. Очевидно, що промислові підприємства не були готові до кризових явищ та не змогли ефективно управляти своєю операційною діяльністю в таких умовах.

Успішна діяльність підприємства залежить від завчасної підготовки керівництва до майбутніх загроз. Тому всі промислові підприємства повинні вчасно підвищувати кваліфікацію працівників, визначати джерела та ознаки кризової ситуації, що дозволить вжити відповідних заходів, подолати кризу або значно послабити її і тим самим сприяти своєму подальшому розвитку. За результатами дослідження було визначено зовнішні та внутрішні причини виникнення кризових явищ, сформовано проблеми управління операційною діяльністю промислових підприємств та запропоновано шляхи їх вирішення, що сприятиме процвітанню підприємств, підвищенню прибутковості, фінансової стійкості, конкурентоспроможності, погашенню заборгованості, налагодженню виробництва та збуту продукції.

Перспективою подальших досліджень є визначення особливостей антикризового управління на промислових підприємствах та розробка стратегії антикризового управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гаврилко Т.О., Лабунський Д.О. Управління діяльністю підприємства в умовах кризи. Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. 2010. № 26. URL : <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/464/452> (дата звернення: 15.07.2018).
2. Городня Т.А., Піддубчишин О.М. Механізм проведення діагностики кризового стану підприємства. Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. 2013. Вип. 23.10. С. 181-185. URL : http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2013/23_10/index23_10.htm (дата звернення: 15.07.2018).
3. Діденко Є.О. Модель антикризового управління підприємством. Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія : Економічні науки. 2015. № 3 (87). С. 53-58.
4. Кравченко М.О. Сучасні передумови антикризового системного менеджменту. Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання. 2014. № 11. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3535> (дата звернення: 15.07.2018).
5. Кривов'язюк І.В. Криза та інноваційна діяльність промислових підприємств України. Актуальні проблеми економіки. 2014. № 9. С. 218-223.
6. Круш П.В., Погребняк А.Ю. Умови та критерії застосування антикризової стратегії на промислових підприємствах. Економічний вісник НТУУ «КПІ». 2012. URL : <http://economy.kpi.ua/uk/code/367> (дата звернення: 15.07.2018).
7. Кулиняк І.Я., Боцман Ю.С. Ризики ресурсного забезпечення операційної діяльності промислових підприємств: оцінювання та регулювання. Науковий вісник НЛТУ України. 2017. Т. 27. № 7. С. 98-102. URL : <https://nv.nltu.edu.ua/index.php/journal/article/view/1368> (дата звернення: 15.07.2018).
8. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 15.07.2018).
9. Хандій О.О. Антикризові інструменти управління підприємством: практичні аспекти реалізації. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2012. № 4. С. 186-192. URL : <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/journals/2012/4/186-192> (дата звернення: 15.07.2018).

СЕКЦІЯ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.14

Довба І.В.
*викладач кафедри бізнес-адміністрування,
 маркетингу та менеджменту
 Ужгородського національного університету*

МЕХАНІЗМ РОЗРОБЛЕННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

У статті розкрито механізм розроблення і реалізації стратегії інноваційного розвитку регіону. Розглянуто досвід зарубіжних країн, де використовуються стратегії інноваційного розвитку. Обґрунтовано модель процесу розроблення і реалізації зазначеної стратегії, окреслено стратегічні цілі інноваційного розвитку регіону та структура його інноваційної стратегії.

Ключові слова: інноваційний розвиток регіону, механізм інноваційного розвитку регіону, стратегії інноваційного розвитку регіону, модель стратегії інноваційного розвитку регіону.

Довба І.В. МЕХАНИЗМ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

В статье раскрыт механизм разработки и реализации стратегии инновационного развития региона. Рассмотрен опыт зарубежных стран, где используются стратегии инновационного развития. Обоснована модель процесса разработки и реализации указанной стратегии, определены стратегические цели инновационного развития региона и структура его инновационной стратегии.

Ключевые слова: инновационное развитие, механизм инновационного развития региона, стратегии инновационного развития региона, модель стратегии инновационного развития региона

Dovba I.V. MECHANISM OF THE ELABORATION AND IMPLEMENTATION OF THE INNOVATIVE DEVELOPMENT STRATEGY OF THE REGION

The article describes the mechanism of development and implementation of the strategy of innovative development of the region. The experience of foreign countries where innovative development strategies are used are considered. The model of the process of development and implementation of the mentioned strategy is substantiated, strategic goals of innovation development of the region and the structure of its innovation strategy are outlined.

Keywords: innovative development of the region, mechanism of innovative development of the region, strategy of innovative development of the region, model of the strategy of innovative development of the region.

Постановка проблеми. Інноваційний розвиток регіону безпосередньо залежить від його соціально-економічного становища та вирішення проблемних питань регіонального зростання. Окреслення стратегії інноваційного регіонального розвитку спрямовується саме на розв'язання проблемних питань життєзабезпечення в межах економічної системи, формування результативного управлінського підходу, що сприятиме прийняттю адекватних рішень з метою підвищення стійкості зазначеної системи.

У сучасних умовах проблема розроблення ефективної стратегії інноваційного розвитку регіону є вкрай актуальною, оскільки будь-яка територіальна одиниця має певні властивості й відмінні риси, зумовлені геополітичним, геостратегічним розміщенням регіону, а також соціально-економічними, природними, політичними, етнічними та іншими чинниками його розвитку. Необхідність застосування стратегічного планування у регулюванні інноваційної діяльності регіону не викликає сумніву, однак ефективність цього процесу залежатиме від сукупності регіональних факторів і проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню механізму розроблення і реалізації стратегії інноваційного розвитку регіону в останні роки приділяється досить уваги, цьому присвячено наукові праці як вітчизняних, так і зарубіжних учених, таких як Н. Рудь [1], Л. Кудабаєва [2], О. Доценко [3], Т. Куденко [4], І. Кутєєв [5], В. Моїсєєв [6], К. Прокоф'єв [6].

Питання інноваційного розвитку в межах регіональної економічної системи досліджуються багатьма вченими-економістами. Водночас в умовах ринкової нестабільності дослідження зазначеної проблематики вимагають подальшого розвитку і поглиблення.

Постановка завдання. Дослідження механізму інноваційного розвитку регіону, а також формування моделі процесу розроблення і реалізації стратегії його інноваційного розвитку доцільно здійснювати на основі і з урахуванням зарубіжного досвіду. Необхідним видається також окреслення мети формування стратегії інноваційного розвитку регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У процесі формування моделі регіональної інноваційної системи виникає потреба розроблення концептуальних основ інноваційної стратегії регіонів. Питання інноваційної спрямованості розвитку регіону пов'язується передусім із розробленням його інноваційної стратегії, з формуванням збалансованого набору політик, створенням розгалуженої інноваційної інфраструктури, що дасть змогу забезпечити його конкурентоспроможність. У зв'язку з цим доцільним є окреслення завдань, умов, важелів і механізмів, облік яких необхідний у процесі розроблення регіональної моделі інноваційного розвитку [1].

З метою забезпечення стратегії інноваційного розвитку регіону необхідним є створення розвинутої інфраструктури і, найголовніше, розроблення основних напрямів ефективною національної інноваційної стратегії, нових механізмів її стимулювання.

До останніх належать спеціальні цільові фонди, державні гранти, кредитування та фінансування на пільгових умовах, амортизація і пільгове стимулювання інноваційних розробок, ініціювання інноваційних програм [2, с. 25].

Механізм інноваційного розвитку регіону може розглядатися на макрорівні, де формуються стратегії інноваційного розвитку регіону, створюється інноваційний клімат у країні загалом та на регіональному рівні зокрема, де створюються умови для впровадження зазначеної стратегії.

Дієвий механізм інноваційного розвитку регіону починається з ефективних організаційних кроків, які є основою організаційного механізму (рис. 1).

Механізм інноваційного розвитку регіону охоплює організаційні, економічні, фінансові методи впливу, спрямовані на інноваційний розвиток регіону з метою підвищення його соціально-економічного рівня та конкурентоспроможності.

Наведемо приклад із досвіду зарубіжних країн, в яких використовуються і реалізуються такі інноваційні стратегії (табл. 1).

З урахуванням стратегій інноваційного розвитку зарубіжних країн окреслимо стратегічні цілі інноваційного розвитку регіону:

- орієнтування на наукові дослідження і підтримка їх результатів;
- регулювання напрямів науково-технічного розвитку;
- стратегічне планування; фінансова підтримка, розміщення ресурсів;
- освіта та підготовка кадрів;
- організація передачі технологій;
- ліцензійно-патентне право;
- моніторинг та оцінка інновацій.

На основі цілей інноваційного розвитку регіону доцільним є формування структури інноваційної стратегії регіону (рис. 2).

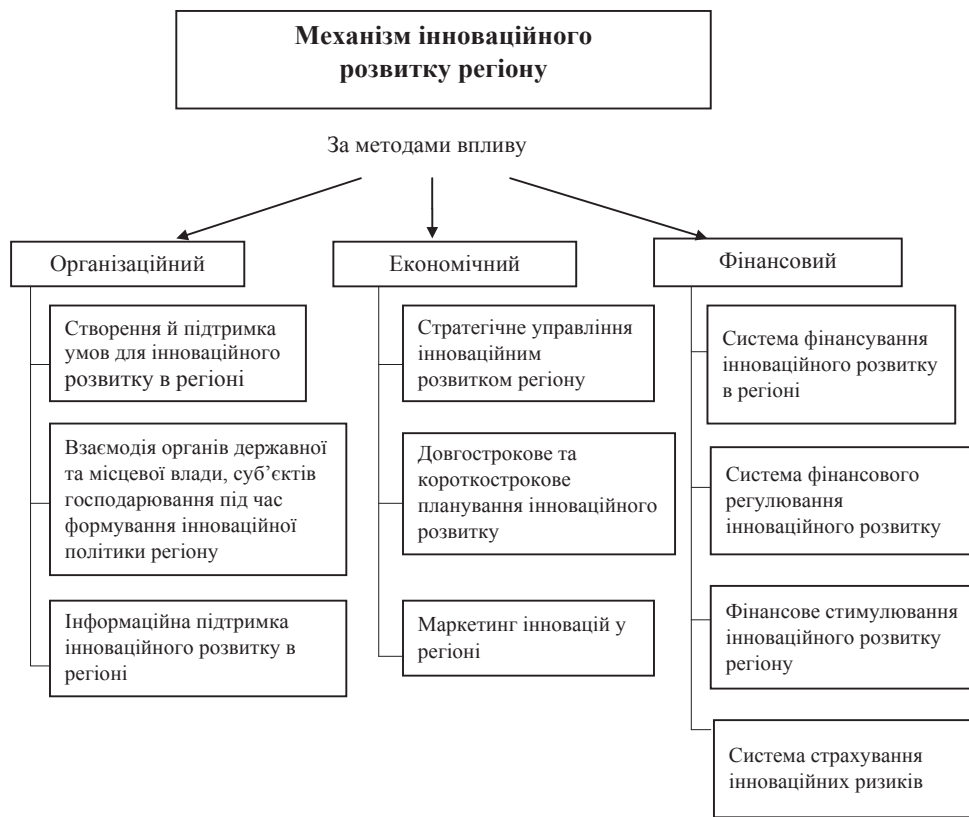


Рис. 1. Складники механізму інноваційного розвитку регіону за методами впливу [3, с. 34]

Таблиця 1

Стратегії інноваційного розвитку [4, с. 310]

Вид інноваційної стратегії	Сутність стратегії інноваційного розвитку	Країни, в яких реалізується стратегія
Стратегія перенесення, або стратегія «пере-слідкування», копіювання продукції	Використання наявного зарубіжного науково-технічного потенціалу через закупівлю ліцензій на високоефективні технології для освоєння випуску конкурентоспроможної продукції, що вже виробляється в розвинутих країнах	Японія
Стратегія запозичення, або стратегія лідерних технологій	Використання власного науково-технічного потенціалу на основі нагромадження основного капіталу для виробництва наукоємної продукції високорозвинених держав світу, формування попиту на неї і виходу на нові ринки	Країни Південно-Східної Азії
Стратегія нарощування, або інноваційно-проривна стратегія	Використання власного науково-технічного потенціалу, створення принципово нових видів продукції, що випереджають сучасні зразки на одне-два покоління, досягнення інтеграції фундаментальної та прикладної науки	США, країни Західної Європи

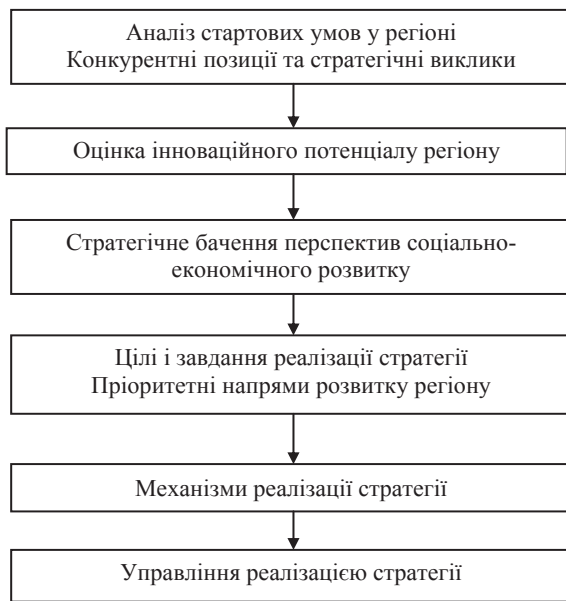


Рис. 2. Структура інноваційної стратегії регіону

Джерело: сформовано автором за джерелом [5, с. 72]

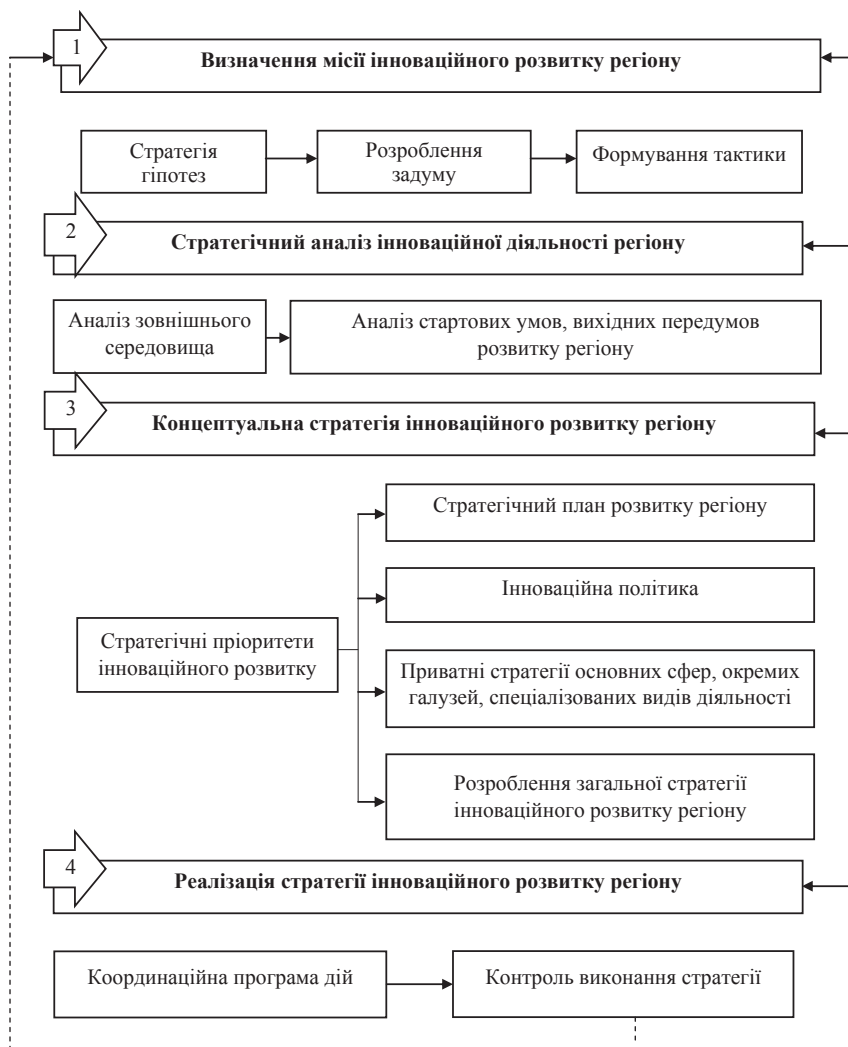


Рис. 3. Модель процесу розроблення і реалізації стратегії інноваційного розвитку регіону

Джерело: сформовано автором за джерелом [6, с. 473]

Отже, проаналізувавши структуру інноваційної стратегії регіону, можна стверджувати, що передусім здійснюється оцінювання стартових регіональних умов, обґрунтування конкурентних позицій та стратегічних викликів на базі інформаційних даних державної статистики, де проводиться аналіз соціально-економічного стану регіону.

Доповненням до теоретичних підходів є виокремлення даних стосовно аналізу стану інноваційної сфери регіону, фінансового забезпечення реалізації стратегії, окреслення місця і ролі інноваційної політики в соціально-економічному розвитку регіону, очікуваних результатів.

Оцінювання інноваційного потенціалу регіону здійснюється в розрізі шести складників, зокрема наукового потенціалу, кадрового потенціалу, технічного потенціалу, фінансово-економічного потенціалу, рівня інноваційної активності організацій й інформаційного потенціалу.

Наступними кроками є формування стратегічного бачення перспектив соціально-економічного розвитку, цілей та завдань реалізації стратегії, пріоритетних напрямів розвитку регіону.

Механізм реалізації стратегії включає середньострокову програму інноваційного розвитку та план реалізації програми на певний період часу.

Кінцевим етапом є встановлення алгоритму управління реалізацією інноваційною стратегією розвитку регіону.

Схематичне зображення розроблення і реалізації інноваційної стратегії розвитку регіону, що являє собою структуру циклу у вигляді безперервного і досить динамічного процесу, даючи змогу забезпечити необхідну адекватність і гнучкість, подано на рис. 3.

Наведена модель охоплює основні етапи розроблення і реалізації стратегії, що розкривають процедуру дій замкнутого циклу. Розширивши ці етапи, можна виділити такі 4 блоки, як формування концепції, стратегічний аналіз, розроблення стратегії та реалізація стратегії. На першому етапі передбачається визначення місця інноваційного розвитку регіону, його цілей і задуму, тобто визначення стратегії.

Задум стратегії повинен містити основні напрями розвитку регіону. Ефективність функціонування регіонального комплексу багато в чому залежить від правильної постановки цілей [7, с. 77].

У загальному вигляді економічна мета розвитку регіону формується як прагнення до підвищення виробництва за рахунок поліпшення його організації та управління, а також упровадження нових технологій та інформаційних систем. Після визначення цілей і встановлення величини розриву між їх реальним та бажаним рівнем вносяться необхідні корективи в основні напрями розвитку. Остаточні

характеристики цілей встановлюються після розгортання цих напрямів у відповідні приватні стратегії. Інноваційна концепція стратегії регіону включає мережу приватних стратегій і містить системне уявлення про цілі та основні напрями розвитку, способи і засоби досягнення цих цілей [7, с. 77].

Заключним етапом у процесі формування концепції інноваційної стратегії розвитку регіону є розроблення загальної стратегії, яка передбачає: вибір пріоритетів розвитку відповідно до визначених критеріїв; розроблення цільових програм, що містять індикатори досягнення певних показників, алгоритм дій, обґрунтування потреби в ресурсах, розрахунок економічної ефективності; розроблення заходів, що забезпечують нормативно-правову захищеність, вдосконалення економічного механізму функціонування організаційно-правових форм господарювання; визначення кінцевих термінів реалізації стратегії.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, дослідження засвідчило, що спосіб формування і якість підготовки впливають на результативність інноваційної стратегії, зумовлюючи рівень інноваційної активності регіону. Найкращим способом розроблення регіональних стратегій є формування механізму інноваційного розвитку регіону із застосуванням стратегічного планування в інноваційній

сфері, що дає змогу підсилити позиції території за рівнем інноваційного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рудь Н.Т. Роль інноваційних стратегій у підвищенні інноваційного потенціалу регіону // Економіка. Управління. Інновації. 2010. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2010_2_37
2. Кудабаяева Л. А. Реализация стратегии индустриально-инновационного развития региона на 2003-2015 гг. URL: http://journals.manas.edu.kg/reforma/oldarchives/2011-1-49/5_1011-3924-1-PB.pdf.
3. Доценко О. Ю. Механізм інноваційного розвитку регіону // Економічний вісник Національного гірничого університету. 2012. № 3. С. 31–40. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evngu_2012_3_7
4. Куценко Т.М. Теоретичні основи формування стратегії інноваційного розвитку в контексті інтенсифікації інноваційних процесів // Маркетинг і менеджмент інновацій. 2012. № 4. С. 308–317. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2012_4_37
5. Махотаева М.Ю., Андреев В.Н., Григорьева О.В. Методология формирования стратегии инновационного развития региона // Экономические науки. 2012. № 6 (91). С. 69–73.
6. Кутеев И.А. Инновационная составляющая стратегии развития самодостаточного, стабильно-динамичного региона // Вестник ТГУ. 2008. № 10 (66). С. 473–476.
7. Моисеев В.А., Прокофьев К.Ю. Реализация стратегии инновационного развития регионов // Вестник Псковского государственного университета. 2014. № 5. С. 75–91.

УДК 339.17(477)

Мица В.В.

керівник Центру доуніверситетської підготовки та роботи з іноземними громадянами Ужгородського національного університету

РОЗВИТОК ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В РЕГІОНІ (НА ПРИКЛАДІ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

У статті проаналізовано стан підприємств малого бізнесу та інфраструктури підтримки малого підприємництва Закарпатської області. Розглянуто сутність інфраструктури підтримки підприємництва, сформульовано мету створення та завдання функціонування, класифіковано елементи інфраструктури, доведено значимість інфраструктури малого підприємництва регіону. Виявлено фактори, які стримують розвиток інфраструктури підтримки малого підприємництва, що в подальших дослідженнях дадуть змогу вдосконалити систему прийняття управлінських рішень з надання державної підтримки розвитку малого бізнесу.

Ключові слова: державна підтримка малого бізнесу, підприємництво, інфраструктура підтримки малого підприємництва, фінансово-кредитна підтримка, консультаційно-інформаційні послуги, організаційно-правові послуги.

Мица В.В. РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНЕ (НА ПРИМЕРЕ ЗАКАРПАТСКОЙ ОБЛАСТИ)

В статье проанализировано состояние предприятий малого бизнеса и инфраструктуры поддержки малого предпринимательства Закарпатской области. Рассмотрена сущность инфраструктуры поддержки предпринимательства, сформулированы цель создания и задачи функционирования, классифицированы элементы инфраструктуры, доказана значимость инфраструктуры малого предпринимательства региона. Выявлены факторы, сдерживающие развитие инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, которые в дальнейших исследованиях позволят усовершенствовать систему принятия управленческих решений по предоставлению государственной поддержки развития малого бизнеса.

Ключевые слова: государственная поддержка малого бизнеса, предпринимательство, инфраструктура поддержки малого предпринимательства, финансово-кредитная поддержка, консультационно-информационные услуги, организационно-правовые услуги.

Mitsa V.V. DEVELOPMENT OF INFRASTRUCTURE OF SUPPORT OF SMALL ENTERPRISES IN THE REGION (AT THE EXAMPLE OF THE ZACARPATHIAN REGION)

The article analyzes the state of small business enterprises and the infrastructure of small business support in the Zacarpathian region. The essence of entrepreneurship support infrastructure is considered, the purpose of creation and tasks of functioning are formulated, the classified elements of infrastructure are proved, the importance of infrastructure of small business of the region is proved. The factors that hinder the development of the infrastructure of small business support are revealed, which in further researches will allow improving the system of making managerial decisions on providing state support for the development of small business.

Keywords: state support of small business, entrepreneurship, infrastructure of small business support, financial and credit support, consulting and informational services, organizational and legal services.

Постановка проблеми. Мале підприємництво [1, с. 55] – один з найважливіших елементів економічної системи держави. В Україні здійснюється законодавча підтримка малого підприємництва на державному рівні [2–5]. Розвиток інфраструктури державою визначено як один з найбільш важливих напрямів підтримки суб'єктів малого підприємництва (далі – МП) [2, с. 13], що забезпечує стабільність функціонування малого бізнесу. Але при цьому, відповідно до даних Державної служби статистики України [6], останнім часом основні показники діяльності суб'єктів МП, як і їх кількість, знижуються, отже, за цей час сектор не отримав того статусу, на який так сподівалися. Зайняті в малому підприємстві не перевищують 30% економічно активного населення (станом на кінець 2017 року їх частка складала 28,6% [6], а частка у ВВП, згідно з різними підрахунками, складає близько 20%). Формування інфраструктури підтримки малого підприємництва (далі – ПМП) в Україні розпочалося на початку 90-х років ХХ століття з отриманням нашою державою незалежності. Елементи створювалися як на державному, так і регіональному рівнях, але відбувалося це стихійно, об'єкти створювалися з огляду на інтереси певних груп або підприємницьких об'єднань. Крім того, практично не враховувалися потреби більшості суб'єктів МП, у зв'язку з чим адекватна фінансова підтримка була відсутня як з боку державних органів, так і з боку недержавних організацій. Прийняті програми розвитку МП як у державі загалом, так і в областях зокрема не були реалізовані через відсутність або недостатнє фінансування чи нестачу кваліфікованих кадрів. У більшості областей об'єкти ПМП або існують формально, або обмежені наданням консультаційних послуг. З огляду на вищесказане можна констатувати необхідність більш глибокого дослідження цієї проблематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукова думка у сфері теоретичного дослідження МП, методологічного забезпечення інфраструктури його підтримки формувалася в рамках великої кількості публікацій як вітчизняних вчених, так і зарубіжних авторів. Доцільно відзначити роботи відомих зарубіжних вчених, присвячених сутності та функціям підприємництва, зокрема праці І. Ансоффа, П. Друкера, Дж.М. Кейнса, А. Маршалла, І. Шумпетера, в роботах яких закладені теоретичні основи вивчення підприємництва, досліджено його роль в економічній системі. Розвиток МП та його тенденції у сучасній Україні представлено в дослідженнях вітчизняних науковців, серед яких можна назвати таких, як А. Бутенко, С. Варналій, В. Герасимчук, С. Дрига, А. Кредісов, Т. Уманець. Розвиток МП на регіональному рівні досліджували Б. Адамов, Г. Кампо, В. Марац, О. Сідун.

Питання аналізу наявного положення та розгляду державного регулювання й методології створення інфраструктури підтримки сфери МП знайшли відображення в роботах Н. Добрової [7], Г. Колеснікової, Ю. Олівінської, А. Самоєнкової [8].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на достатню кількість наукових публікацій, які присвячені питанням інфраструктури підтримки підприємництва, відсутня єдина методологічна база формування ефективної інфраструктури підтримки малого бізнесу на регіональному рівні, що відповідає поточним економічним умовам. Саме це обумовлює актуальність дослідження.

Мета статті полягає в дослідженні стану розвитку МП у Закарпатській області, аналізі забезпечення інфраструктурою підтримки та визначення подальшого її розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Один з пріоритетних напрямів регіональної політики в Україні – це розвиток малого бізнесу. В економіці будь-якої країни малий бізнес є найважливішим економічним, соціальним та політичним чинником, що визначає її розвиток та відіграє колосальну роль у формуванні середнього класу, забезпечує зайнятістю значну частину населення, наповнює бюджет країни.

Аналіз матеріалів Головного управління статистики по Закарпатській області і даних Державної регуляторної служби України [9; 10] показує, що малий бізнес Закарпатської області на початку 2018 року представляли 5 788 підприємств, з яких 95,8% (5 543 од.) є малими, з яких 4 837 (83,6%) є мікропідприємствами. За останній рік намітилась тенденція збільшення кількості МП. Порівняно з 2016 роком їх кількість збільшилась на 743 одиниці, або на 15,5%. Щільність розміщення МП на території Закарпатської області з кожним роком збільшується. Так, на 1 січня 2018 року на 1 000 жителів області припадало майже 46 МП (у 2016 році – 40, у 2015 році – 48,5).

Розподіл МП у Закарпатській області за видами економічної діяльності у 2017 році відображено на рис. 1.

Розподіл МП по галузях економіки Закарпатської області має нерівномірний характер. Найбільш привабливими для малого підприємця традиційно є оптова та роздрібна торгівля, надання побутових послуг населенню (22% від загальної кількості МП), сільське господарство (20%), сфера нерухомості (12%), промисловість (13%). Сильне поширення отримали перукарські послуги, ремонт побутової техніки, установка вікон і ремонт автомобільного транспорту. Відкриваються пункти громадського харчування, що конкурують між собою за рівнем сервісу та якості обслуговування. Розширення мережі торгових підприємств стимулює підвищувати рівень якості обслуговування населення та надавати більш якісні послуги й товари на ринку.

На малих підприємствах області у 2017 році зайняті 27 282 особи (33,7% від усієї кількості зайнятих працівників області), що на 3,57% більше, ніж в аналогічному періоді 2016 року (рис. 2).

Виручка від реалізації товарів, продукції, робіт, послуг МП за 2017 рік склала 14,968 млрд. грн., що вище, ніж в аналогічному періоді 2016 року, на 28,3% (рис. 3).

Хотілося б відзначити, що частка обігу МП у 2017 році склала 30,1% від загального обсягу обігу підприємств області. Також постійно зростає сума надходжень з податків за 2017 рік склала 3 570,7 млн. грн., що на 1 566,9 млн. грн. більше, ніж у 2016 році, зокрема юридичними особами – 2 977,5 млн. грн., фізичними – 593,2 млн. грн. Станом на 1 січня 2018 року в області зареєстровано 49,6 тис. фізичних осіб-підприємців, з яких сплачують податки 41,2 тис. осіб.

Основним джерелом фінансування малого бізнесу залишаються кредити банків. На території області активно ведеться робота з фінансово-кредитної підтримки МП. Її основою є угода між адміністрацією області та Закарпатськими відділеннями низки банків. Щорічно банками приймаються програми кредитування малого бізнесу. Рішенням Ужгородської облас-

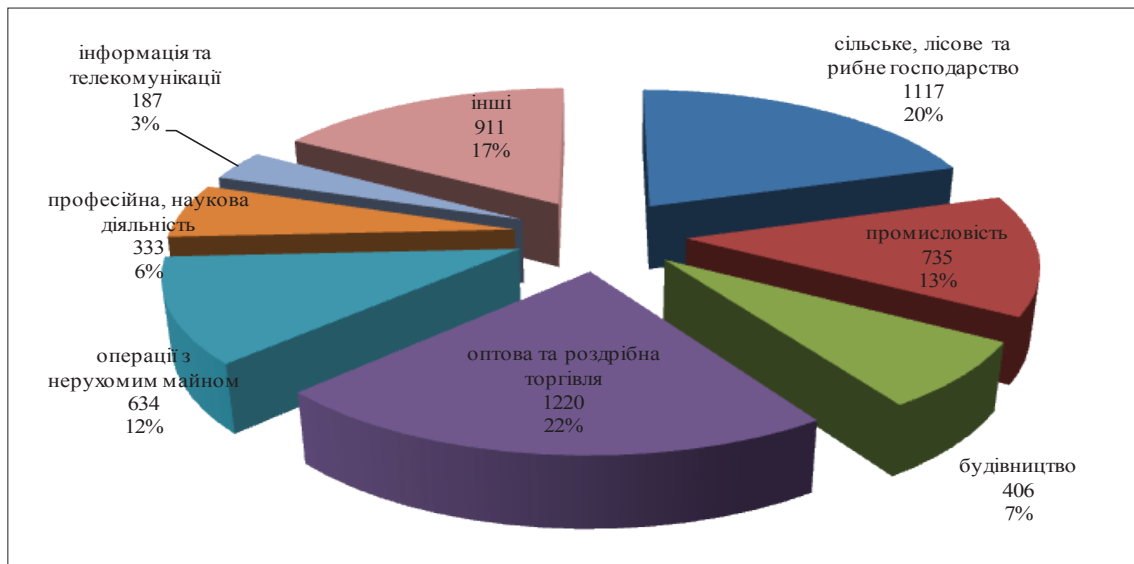


Рис. 1. Розподіл МП у Закарпатській області за видами економічної діяльності станом на 1 січня 2018 року (од., %) [9]

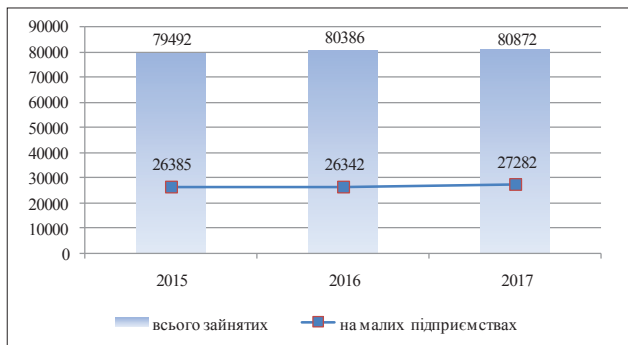


Рис. 2. Кількість зайнятих у Закарпатській області станом на кінець 2015–2017 років (ос.) [9]

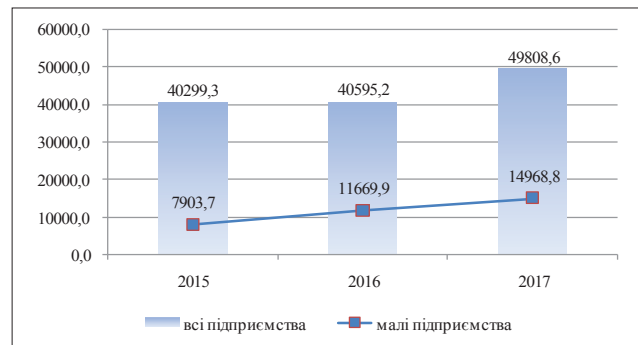


Рис. 3. Обсяг реалізації підприємств Закарпатської області за 2015–2017 роки (млн. грн.) [9]

ної ради прийнято Порядок використання коштів обласного бюджету для часткового відшкодування відсоткових ставок за кредитами, залученими суб'єктами малого та середнього підприємництва для реалізації інвестиційних проектів, в рамках Програми розвитку малого і середнього підприємництва в області на 2017–2018 роки [11], яка прийнята Департаментом економічного розвитку і торгівлі облдержадміністрації. Становлення й розвиток державної політики регулювання МП певною мірою знаходять своє відображення в подібних програмах підтримки малого бізнесу, де одним із заходів є створення його інфраструктури.

Стимування розвитку підприємництва пов'язане з дією низки бар'єрів, що впливають один на одного, таких як недосконалість наявного законодавства разом з відсутністю нових законотворчих ініціатив, недостатня координація різних видів державної підтримки МП, обмеженість фінансових ресурсів, відсутність достатнього стартового капіталу, відсутність доступу до довгострокових кредитів, короткі терміни їх погашення та високі процентні ставки, відмова банків взаємодіяти з малими фірмами, проблеми збуту й поставок, неплатежі підприємств, відсутність відкритого доступу до комерційної та іншої інформації, а також висока вартість отримання, надмірні адміністративні бар'єри в процесі реєстрації та отримання дозволу на оренду приміщення.

Багато в чому дозвіл такого широкого кола проблем є можливим лише через досягнення когерентності всіх інфраструктурних одиниць, які взаємодіють з малим бізнесом, органами влади всіх рівнів, громадськими та міжнародними спеціалізованими організаціями, а основною проблемою можна вважати нерозвинену інфраструктуру підтримки підприємництва (відсутність або недостатня кількість бізнес-інкубаторів, небанківських кредитних установ (наприклад, кількість кредитних спілок станом на початок 2018 року скоротилася до 378, тобто на 18,2%, або на 84 установи, порівняно з попереднім роком) бірж, лізингових компаній, технопарків тощо).

Тобто інфраструктурне забезпечення сектору МП – система з державних, приватних, громадських, комерційних, некомерційних організацій, що здійснюють діяльність з регулювання МП, які надають їм консалтингові або освітні послуги, а також майнові чи фінансові ресурси.

Мета створення системи ПМП полягає в отриманні суб'єктами МП додаткових можливостей, які повинні сприяти подоланню об'єктивних проблем, властивих малому бізнесу, як новоствореним суб'єктам, так і функціонуючим на ринку тривалий час.

Інфраструктура підтримки повинна забезпечити вирішення таких завдань:

– збільшити конкурентоспроможність суб'єктів МП, надаючи на пільгових умовах фінансові, майнові ресурси, бізнес-послуги, підвищуючи кадровий потенціал;

– сприяти самоорганізації МП, допомагаючи налагоджувати ділові зв'язки та кооперацію;

– забезпечувати захист інтересів і прав суб'єктів МП.

Інфраструктура повинна функціонувати як єдине ціле, об'єднувати певний набір елементів, а саме спеціалізовані кредитно-фінансові установи, навчальні, консалтингові центри.

Специфіка функціонування ПММП полягає в тому, що сприяння малим підприємствам виявляється, як правило, на умовах, які відрізняються від ринкових (пільгові кредити, безкоштовні консультації, дешева оренда, послуги за зниженими розцінками тощо); саме це виділяє її з великої сукупності організацій, що спеціалізуються на наданні ділових, комерційних послуг.

Базові суб'єкти інфраструктури МП здійснюють такі основні функції:

– регулювання і контроль діяльності МП;

– фінансування МП;

– забезпечення взаємодії державних органів з малими підприємствами, захист їх інтересів.

У число найбільш важливих суб'єктів інфраструктури МП входять фонди, центри підтримки та бізнес-інкубатори, а також технологічні, наукові та промислові парки. В Закарпатській області існує Центр підтримки підприємництва, діяльність якого обмежується інформаційною підтримкою, забезпеченням бізнес-консультаванням суб'єктів МП, підприємців-початківців та всіх бажаючих відкрити власну справу, підвищенням їх фінансової грамотності та професійних навичок ведення бізнесу. Основне завдання Центру полягає в наданні безкоштовної інформаційно-консультаційної підтримки.

Діюча в Закарпатській області ПММП не тільки не виконує в повному обсязі покладені на неї функції, але й «відтягує» істотну частину коштів державної фінансової підтримки. Нині можна говорити про незадоволення суб'єктів МП інфраструктурою.

Нерозвиненість інфраструктури, неякісний сервіс разом з високими цінами, спрямованість на ведення комерційної діяльності – все це дискредитує ідею підтримки й розвитку МП в області.

Сьогодні можна виділити низку факторів, що перешкоджають розвитку ПММП в Закарпатській області.

1) Інформаційні фактори:

– відсутність широкої та доступної інформації про інститути підтримки малого бізнесу як державної, так і приватної форми;

– невисока довіра (або взагалі її відсутність) у суб'єктів МП до наявних заходів підтримки.

2) Інституційні фактори:

– в Закарпатській області представлено не весь необхідний спектр інститутів підтримки підприємництва;

– виробнича та інноваційна компоненти в розвитку елементів інфраструктури підтримки малого бізнесу практично відсутні.

3) Ресурсні фактори:

– розв'язання задач розвитку інфраструктури підтримки істотно обмежується недостатністю можливостей ефективного та якісного забезпечення фінансовими, майновими ресурсами суб'єктів, що становлять інфраструктуру підтримки;

– недостатня кваліфікація працівників суб'єктів інфраструктури підтримки підприємництва, у зв'язку з чим якість надаваних послуг інфраструктурою підтримки МП невисока.

4) Організаційні фактори:

– відсутність чітких орієнтирів в розвитку інфраструктурного забезпечення як системи, немає можливості визначити справжні потреби в інфраструктурному забезпеченні суб'єктів малого бізнесу та сформулювати напрями розвитку;

– відсутність комплексного регулювання процесів розвитку системи інфраструктурного забезпечення як єдиного цілого.

Висновки. Таким чином, проаналізувавши стан МП у Закарпатській області, можемо зробити висновок про збільшення кількості МП в економіці області, нарощування обсягів реалізації, зростання кількості працівників, зайнятих у сфері МП, що є показниками їх ефективного функціонування та високого рівня розвитку малого бізнесу в області на цьому етапі. Проаналізована структура МП у Закарпатській області є стабільною протягом останніх трьох років. Розглянута ситуація дала змогу припустити, що в Закарпатській області сформувалися сприятливі умови для залучення громадян до економічної діяльності та розвитку підприємницьких структур малого бізнесу, проте чинна в Закарпатській області ПММП не виконує повністю покладені на неї функції.

Окремого дослідження потребує питання фінансово-кредитної підтримки суб'єктів малого бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс України: Закон України від 16 січня 2003 року № 436-IV; редакція від 17 червня 2018 року. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 22 березня 2012 року № 4618-VI. Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2013. № 3. Ст. 23.
3. Про Національну програму сприяння розвитку МП в Україні: Закон України від 21 грудня 2000 року № 2157-III; редакція від 10 червня 2012 року. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2157-14>.
4. Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності: Закон України від 6 вересня 2005 року № 2806-IV; редакція від 4 квітня 2018 року. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2806-15>.
5. Про адміністративні послуги: Закон України від 6 вересня 2012 року № 5203-VI; редакція від 4 квітня 2018 року. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5203-17>.
6. Державна служба статистики України: офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Доброва Н. Складові елементи ІПМП на регіональному рівні. Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць / за ред. М. Зверякова (гол. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). Вип. 2. № 57. Одеса: Одеський національний економічний університет, 2015. С. 179–186.
8. Ольвінська Ю., Самоєнкова О. Розвиток інфраструктури малого і середнього бізнесу в Україні. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream>.
9. Головне управління статистики по Закарпатській області: офіційний сайт. URL: <http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/statinfo.html>.
10. Державна регуляторна служба України: офіційний сайт. URL: <http://www.drs.gov.ua/category/regionalni-novyny/zakarpatska-oblast>.
11. Ужгородська обласна рада: офіційний сайт. URL: <http://rada-uzhgorod.gov.ua>.
12. Державний реєстр фінансових установ України Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг: офіційний сайт. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Derzhavnyi-reiestr-finansovyykh-ustanov.html>.

УДК 332.142(061.1ЄС+477)

Полякова Ю.В.

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

ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС ТА ПРІОРИТЕТИ ЇЇ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена розгляду передумов, засад, інституційного базису та пріоритетів формування регіональної політики країн-членів ЄС, зокрема її інноваційної складової. Виявлено найбільш залежні фактори впливу на інноваційну діяльність в регіонах України. Запропоновано пріоритети формування регіональних інноваційних стратегій, обґрунтовано напрями імплементації європейських підходів.

Ключові слова: регіональна політика, регіональна стратегія, регіональна інноваційна політика, регіональний розвиток, інституційний базис.

Полякова Ю.В. ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ЕС И ПРИОРИТЕТЫ ЕЕ ИМПЛЕМЕНТАЦИИ В УКРАИНЕ

Статья посвящена рассмотрению предпосылок, основ, институционального базиса и приоритетов формирования региональной политики стран-членов ЕС, в частности ее инновационной составляющей. Выявлены наиболее зависимые факторы влияния на инновационную деятельность в регионах Украины. Предложены приоритеты формирования региональных инновационных стратегий, обоснованы направления имплементации европейских подходов.

Ключевые слова: региональная политика, региональная стратегия, региональная инновационная политика, региональное развитие, институциональный базис.

Poliakova J.V. FOUNDATIONS OF FORMING REGIONAL POLICY IN THE EU AND PRIORITIES OF ITS IMPLEMENTATION IN UKRAINE

The article considers the preconditions, principles, institutional basis and priorities of forming regional policy in the EU member states, in particular its innovative component. Factors of influence on the innovative activity in the regions of Ukraine are identified, including the most dependent ones. Priorities of forming regional innovation strategies are suggested and directions of implementing European approaches are substantiated.

Keywords: regional policy, regional strategy, regional innovation policy, regional development, institutional basis.

Постановка проблеми. Зміни у цільовій орієнтації та підходах, застосовуваних під час формування регіональної політики ЄС, обумовлені впливом глобалізації, розвитком інформаційно-комунікаційних технологій, потребами постіндустріального суспільства, посиленням процесів децентралізації та локалізації, забезпеченням економічного зростання на засадах сталого розвитку. Відповідно, трансформації зазнають роль і функції регіонів, зростає їх вагомість не за соціально-економічними критеріями, а за ступенем залучення до процесів розвитку глобальної економіки. Функціональне призначення регіональної політики еволюціонує від розгляду її як інструмента для згладжування надмірних диспропорцій розвитку до засобу взаємодії між регіонами та забезпечення їх згуртованості на основі принципів партнерства і співробітництва. У розвитку регіональної політики також поєднуються трансформаційні процеси і радикальні зміни, програми регіонального розвитку спрямовуються на забезпечення конкурентоспроможності, де інновації розглядаються як вагомий чинник її зміцнення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з дослідженням концептуальних підходів до формування регіональних стратегій розвитку, вивчають С. Біла, Г. Лук'яненко, Н. Мусис, В. Чужиков, С. Захарченко, О. Федірко та інші науковці.

Мета статті полягає в дослідженні засад і пріоритетів регіональної політики ЄС, зокрема її інноваційної складової, для обґрунтування напрямів формування регіональних інноваційних стратегій в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виокремлюють такі етапи формування регіональної політики ЄС [1]:

1) пов'язаний з її становленням (середина 70-х – середина 80-х років ХХ століття), що відзначався

формуванням інституціональних засад активної регіональної політики завдяки створенню спеціалізованих структурних фондів, подоланню регіональних і структурних диспропорцій всередині ЄС;

2) присвячений удосконаленню регіональної політики (середина 80-х років – початок ХХІ століття), що характеризувався усвідомленням необхідності економічної і соціальної єдності та відповідним спрямуванням на зміцнення засад солідарності;

3) коли під впливом глобальної економічної інтеграції з початку ХХІ століття кожен напрям спільної політики ЄС набуває регіонального забарвлення, формується політика згуртування; регіональна політика є невід'ємним складником Стратегії «Європа – 2020», що реалізована через програми стратегічного розвитку з орієнтирами та фінансовим забезпеченням.

Зазначимо, що протягом усіх періодів регіональна політика супроводжувалась інституційними змінами, які охоплювали прийняття відповідних директив і рекомендацій, укладання договорів, заснування та модернізацію фондів, розробку пріоритетів, інструментарію та механізмів реалізації. Як стверджує Н. Мусис, головна мета регіональної політики полягає в координуванні національних регіональних політик через формулювання настанов і пріоритетів на європейському рівні. Для забезпечення регіональної політики в ЄС започатковано відповідну організаційно-інституційну структуру. Засоби, які використовуються країнами-членами ЄС для розв'язання регіональних проблем, передбачають поліпшення інфраструктури, соціальний і культурний розвиток відсталих регіонів або різноманітні премії, субсидії та податкові стимули сприяння залученню інвестицій [2, с. 133]. Згідно з оцінками вітчизняних науковців регіональна політика

ЄС трансформувалась від парадигми домінування центрального уряду до формату багаторівневого урядування за участю регіональних влад, органів місцевого самоврядування, а також громадянського суспільства та інших зацікавлених осіб [3].

В інституційному базисі регіональної політики ЄС важливу роль відіграють спеціально створені установи, до яких відносяться [4, с. 346–349]:

- Комітет регіонів, тобто консультативний орган, покликаний представляти інтереси регіональних та локальних органів влади, забезпечувати комунікацію між структурами влади ЄС і місцевими органами влади та територіальними громадами;

- Конгрес місцевих та регіональних влад Європи як основний підрозділ Ради Європи, що займається розробленням пропозицій, спрямованих на розвиток місцевого та регіонального самоврядування; забезпеченням інтересів місцевої та регіональної влади у формуванні європейської політики; моніторингом та спостереженням за виборами в місцеві та регіональні органи влади;

- Асамблея Європейських регіонів, тобто міждержавна організація, політичний і представницький форум регіонів, спеціалізований на утвердженні їх ролі в розвитку сучасної Європи та наданні можливості брати участь у здійсненні європейської політики;

- Асоціація європейських прикордонних регіонів, яка виконує функції ініціювання, підтримки та координації співпраці прикордонних регіонів, обміну досвідом у сфері прикордонної співпраці, збору й аналізу інформації щодо результатів такої співпраці, вироблення рекомендацій.

Змінюються й методи координації регіональної політики з галузевими та секторальними політиками розвитку. Сьогодні пріоритетними секторами регіональної політики стали транспортна, телекомунікаційна та інфраструктурна політики; підтримка бізнесу; політика у сфері зайнятості й підвищення кваліфікації трудових ресурсів; науково-дослідницька та інноваційна, екологічна політика. Великого значення набуває процес планування, моніторингу та оцінювання ефективності регіональної політики, внесення коректив до наявних стратегій і програмних документів, проведення масштабних досліджень [5, с. 35].

На рівні ЄС визначено набір механізмів інноваційності, що сприяють зближенню рівнів розвитку країн-членів [6, с. 315]:

- освітні, які спрямовані на розвиток людського капіталу і стосуються структурних умов інноваційного економічного потенціалу;

- фінансові, підпорядковані формуванню знань, що трактується як основа розвитку економіки знань, залежать від витрат на НДДКР і відображають участь державного та приватного секторів у фінансуванні цієї діяльності;

- мотиваційні, спрямовані на стимулювання інноваційності, яка принесе результати у вигляді технічних і нетехнічних інновацій для вивільнення та прискорення інноваційної динаміки суб'єктів господарювання;

- економічні, які пов'язані із середньо- та високотехнологічним розвитком галузей промисловості та послуг і спираються на підвищення зайнятості населення, а також збільшення обсягів виробництва та продажу нової продукції;

- інституціональні, які здійснюються у сфері охорони прав та комерціалізації об'єктів промислової власності.

В еволюції регіональної політики ЄС як новація розглядається її трансформація від концепції єдиного центру до концепції мультицентризму з розвинутою вертикальною та горизонтальною координацією, у процесі якої змістились акценти від зовнішньої допомоги на використання внутрішніх ресурсів, від надання субсидій до стимулювання інноваційного та креативного потенціалу, від перерозподілу ресурсів на створення рівних можливостей, від прямих інструментів стимулювання на довгострокові заходи формування конкурентоспроможності [7, с. 100].

Зауважимо, що пріоритети регіональної політики країн-членів ЄС трансформувалися в напрямі досягнення конкурентоспроможності та стимулювання динамічного розвитку регіонів для сприяння соціально-економічній згуртованості, а також нівелювання диспропорцій їх розвитку. Сучасна регіональна політика ЄС, на нашу думку, особливо пов'язується з науково-технологічною та інноваційною, в основі яких лежать принципи економічного зростання та сталого розвитку. Спільні політики ЄС реалізуються в таких сферах, як, зокрема, торговельна, екологічна, соціальна, гуманітарна, сільськогосподарська, освітня, промислова політика та політика зайнятості.

Свого практичного втілення рішення щодо підвищення результативності інноваційної діяльності знаходять на регіональному рівні ЄС. Так, європейський дослідницький простір розвивається завдяки обміну стратегіями, практичним знанням, а також встановленню взаємозв'язку між стратегіями для забезпечення соціальної безпеки дослідників, стимулюванню приватних досліджень та інновацій, наукової співпраці з третіми країнами на національному та регіональному рівнях.

На європейському рівні формування регіональних інноваційних систем загалом спрямовано на усунення недоліків централізації управління. Досвід ЄС полягає у формуванні інноваційної системи ЄС як сукупності регіональних інноваційних систем,

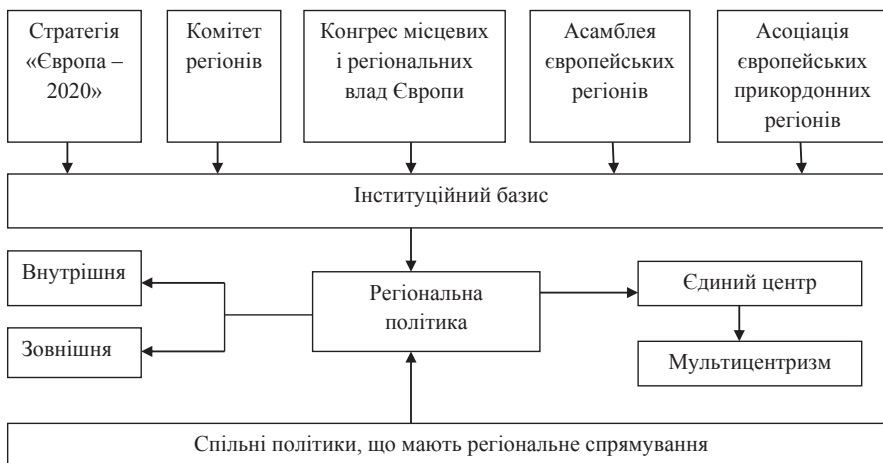


Рис. 1. Засади формування регіональної політики ЄС

Джерело: розроблено автором

координація роботи над якими здійснюється наднаціональними та національними органами управління. Як показує аналіз, підтримка інноваційної діяльності в країнах-членах ЄС базується на організаційно-правовому, інституціональному, фінансовому та інформаційному компонентах. Для виявлення найбільш залежних факторів впливу на інноваційну діяльність в регіонах України нами проведено експертне опитування з використанням бінарної матриці. Серед найбільш впливових чинників впливу виявлено такі, як діяльність організаційних структур (передусім Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, Міністерства економічного розвитку і торгівлі), законодавчо-нормативне забезпечення інноваційної діяльності, а також кадрове й фінансове (рис. 2).

Серед залежних факторів визначено інформаційне забезпечення інноваційної діяльності та регі-

ональні інноваційні стратегії (рис. 3). Тому під час формування регіональних інноваційних стратегій слід враховувати всі наведені компоненти з визначенням інструментів, ресурсів, способів досягнення консенсусу між учасниками, обґрунтуванням стратегічних пріоритетів, завдань та напрямів діяльності, що можуть забезпечити інноваційний розвиток регіонів.

Вітчизняним програмним документам регіонального розвитку притаманні системні недоліки, що розкриваються у нестачі фінансових засобів, невідповідності декларованих цілей ресурсному забезпеченню, недосконалості механізмів моніторингу реалізації та коригування цілей і завдань. Внаслідок цього виникають диспропорційність інноваційного розвитку регіонів, концентрація інноваційної діяльності в окремих регіонах, недовіра механізмів розв'язання проблем депресивних регіонів.

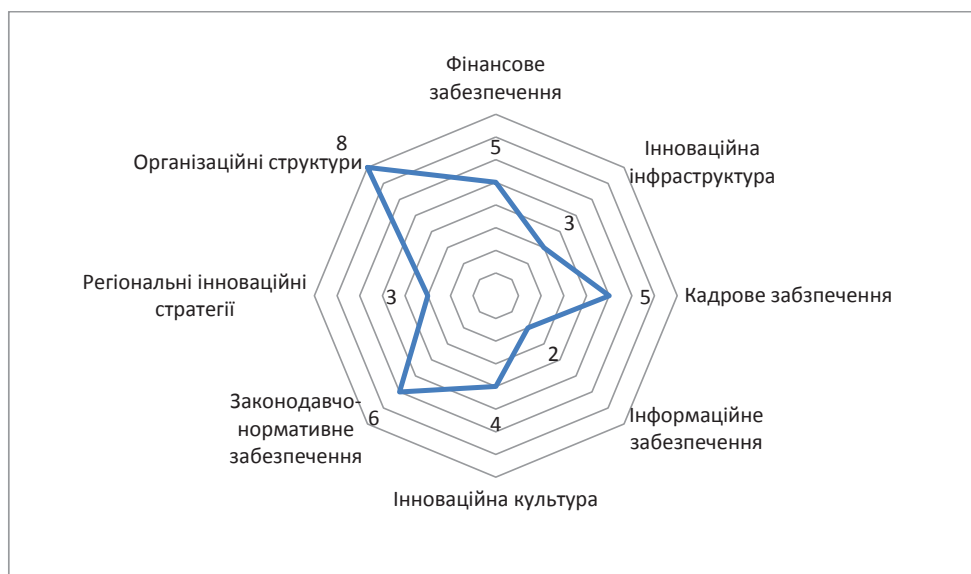


Рис. 2. Чинники впливу на інноваційну діяльність у регіонах України за результатами експертних опитувань

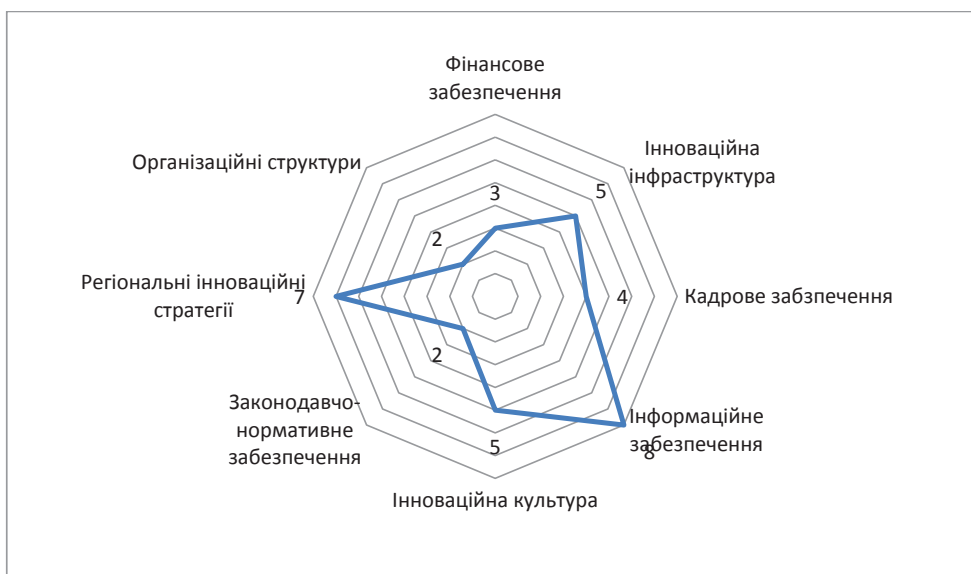


Рис. 3. Найбільш залежні фактори в інноваційній діяльності регіонів України за результатами експертних опитувань

За прикладом країн-членів ЄС регіональна інноваційна політика повинна спрямовуватись на досягнення цілей економічного та соціального згуртування, базуватись на структурних завданнях, ринковій орієнтації, чітких та обґрунтованих цілях і критеріальних обмеженнях.

Державна стратегія регіонального розвитку України до 2020 року визначає завдання та інструменти для розв'язання соціальних проблем, підвищення рівня економічного потенціалу територій, продуктивності їх економіки, прибутковості бізнесу та доходів населення, як наслідок, створення умов для загального підвищення соціальних стандартів, якості життя та розвитку бізнес-середовища. Закон України «Про засади державної регіональної політики» закладає фундамент законодавства про регіональний розвиток в Україні з використанням європейської практики. Реалізація регіональної політики повинна здійснюватися з урахуванням таких стратегічних документів, як Державна стратегія регіонального розвитку (ДСРР) України, План заходів з реалізації ДСРР України, регіональні стратегії розвитку, плани заходів з реалізації регіональних стратегій розвитку, інвестиційні програми (проекти) розвитку регіону.

Порядком денним асоціації України та ЄС встановлено такі пріоритети співпраці у сфері регіонального розвитку [8, с. 41–45], як імплементація Меморандуму про взаєморозуміння для започаткування діалогу про регіональну політику та розвиток регіонального співробітництва; імплементація Державної стратегії регіонального розвитку до 2020 року; визначення рамок регіонального розвитку через прийняття Закону «Про засади державної регіональної політики» чи внесення змін до нього; ефективний механізм координації на місцях, зокрема структурована процедура консультацій із зацікавленими сторонами регіонального розвитку; повна прозорість і контроль бюджетних коштів, використовуваних для регіонального розвитку.

Відповідно до напрямів досягнення зазначених пріоритетів з 2015 року в Україні створені чотири фінансові інструменти згуртованості державного простору, а саме вирівнювання за справедливим доходами; фінансування регіонального розвитку за формулою; субвенції на розвиток інфраструктури об'єднань територіальних громад; збільшення кількості місцевих бюджетів, що перейшли на прямі відносини з державним бюджетом [9].

Потрібно врахувати, що імплементація Угоди про асоціацію між Україною та ЄС передбачає реальне запровадження передбачених норм та сприяння їх позитивному впливу на суспільне й економічне становище в Україні. Нині вже спостерігаються конкретні зрушення в економічній діяльності [10, с. 258]:

– публічні закупівлі (оновлення законодавчої та нормативної бази одночасно зі створенням прогресивної технологічної платформи, а саме електронної системи публічних закупівель “ProZorro”);

– оподаткування (зниження податкового тиску на оплату праці, запровадження системи електронного адміністрування та відшкодування ПДВ, оптимізація структури та функціональних завдань Державної фінансової служби України, запровадження інституту уповноваженого економічного оператора та принципу «єдиного вікна» на митниці);

– бюджетне планування (затвердження середньострокової бюджетної резолюції, а саме Основних напрямів бюджетної політики на 2018–2020 роки);

– державний фінансовий контроль (адаптація стандартів і методик Міжнародної асоціації вищих органів фінансового контролю, освоєння практики ЄС у сфері зовнішнього контролю й аудиту державних фінансів).

Висновки. У формуванні регіональної політики ЄС важливу роль відіграють інституційні трансформації через створення спеціальних цілеорієнтованих установ, розробку стратегій, програм та методів управління їх реалізацією, узгодження з галузевими та секторальними політиками. В основу стратегічного програмування зміцнення конкурентоспроможності регіонів покладені принципи солідарності, сприяння економічному розвитку, покращення якості життя. Регіональна політика характеризується наявністю мультицентризму, орієнтованого на використання внутрішніх ресурсів, стимулювання інноваційного та креативного потенціалів, створення рівних можливостей. Використання європейських практик формування регіональної політики разом з реалізацією положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС стало ключовим напрямом трансформації регіональної політики України, зокрема в інноваційній сфері.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Беззуб І. Регіональна політика в Україні: сучасний стан та стратегія реформування. URL: www.nbuv.gov.ua.
2. Мусис Н. Все про спільні політики Європейського Союзу / пер. з англ. Київ: К.І.С., 2005. 466 с.
3. Черніков Д., Хорольський Р., Синьокий О. Регіональна політика та Угода про асоціацію між Україною та ЄС. URL: http://parliament.org.ua/upload/docs/materials_3.pdf.
4. Липенцев А. Інституції міжрегіонального співробітництва. Європейський Союз у XXI столітті: функціонування та розвиток: монографія / за заг. ред. В. Загорського, О. Красівського. Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2016. 632 с.
5. Регіональний розвиток та державна регіональна політика в Україні: стан і перспективи змін у контексті глобальних викликів та європейських стандартів політики: аналітичний звіт. URL: <http://surdp.eu/Analytical-Report>.
6. Баль-Вожняк Т. Інструменти інноваційності в процесах зближення рівнів розвитку країн ЄС. Спільний європейський економічний простір: гармонізація мегарегіональних суперечностей: монографія / за заг. ред. Д. Лук'яненка, В. Чужикова. Київ: КНЕУ, 2007. 544 с.
7. Біла С. Засади регіональної політики ЄС та пріоритети регіонального розвитку до 2020 року. Регіональна політика Європейського Союзу: підручник / за ред. В. Чужикова. Київ: КНЕУ, 2016. 495 с.
8. Порядок денний асоціації Україна – ЄС для підготовки та сприяння імплементації Угоди про асоціацію. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994_990.
9. Ткачук А. Регіональна політика: два шляхи розвитку. URL: <http://decentralization.gov.ua/news/3863>.
10. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2017 році». Київ: Національний інститут стратегічних досліджень, 2017. 928 с.

СЕКЦІЯ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 334.021:631.1

Никитюк Ю.А.
*доктор економічних наук,
старший науковий співробітник,
професор кафедри
екологічної безпеки та економіки природокористування
Житомирського національного агроекологічного університету*

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ КЛАСТЕРНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ГОСПОДАРЮВАННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

У статті визначено основні проблеми функціонування та передумови розвитку аграрних кластерів в сільському господарстві України. Обґрунтовано пріоритетні напрями розвитку кластерної моделі організації господарювання у вітчизняному аграрному секторі економіки. З метою інтегрованого функціонування ринку продукції аграрної сфери шляхом реалізації кластерного підходу запропоновано механізм розвитку кластерної організації господарювання в аграрному секторі економіки.

Ключові слова: аграрний сектор економіки, кластерна організація, господарювання, система, формування, розвиток, ефективність.

Никитюк Ю.А. НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

В статье определены основные проблемы функционирования и предпосылки развития аграрных кластеров в сельском хозяйстве Украины. Обоснованы приоритетные направления развития кластерной модели организации хозяйствования в отечественном аграрном секторе экономики. С целью интегрированного функционирования рынка продукции аграрной сферы путем реализации кластерного подхода предложен механизм развития кластерной организации хозяйствования в аграрном секторе экономики.

Ключевые слова: аграрный сектор экономики, кластерная организация, хозяйствование, система, формирование, развитие, эффективность.

Nykytiuk Yu.A. DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE CLUSTER ORGANIZATION OF ECONOMY IN THE AGRARIAN SECTOR

The main problems of functioning and the preconditions for the development of agrarian clusters in agriculture of Ukraine are determined in the article. The priority directions of development of cluster model of organization of economy in the domestic agrarian sector of the economy are substantiated. With the purpose of the integrated functioning of the agrarian sector's agricultural products market through the implementation of the cluster approach, a mechanism has been proposed for the development of a cluster organization of economy in the agricultural sector.

Keywords: agrarian sector, cluster organization, economy, system, formation, development, efficiency.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання розвиток аграрної сфери економіки є одним з основних чинників стабілізації соціально-економічних відносин як на державному, так і на регіональному рівнях. Аграрний сектор є однією з життєво важливих, системоутворюючих галузей економіки, пріоритет якої визначається функціональним значенням сільського господарства [1]. Для України, як і для багатьох інших держав, стабільне задоволення потреб населення в продуктах харчування є одним із пріоритетних завдань, оскільки воно пов'язане із забезпеченням національної безпеки. Аграрний сектор будь-якої країни є одним з основних компонентів економіки, який забезпечує продовольчу безпеку. Для України з економічним, соціальним та регіональним розмаїттям забезпечення населення необхідними та життєво важливими продуктами харчування є першочерговим завданням. Його виконання залежить від розвитку аграрного сектору та підприємств, що займаються переробкою продукції. Але економічні реформи дали лише поштовх оновленню деяких елементів функціонування сільськогосподарських товаровиробників, які повинні сформувати

механізми розвитку. Для створення іншого дієвого механізму необхідні технічна модернізація, впровадження науково-практичних, фінансових, матеріальних, технічних та інших ресурсів, а також розвиток економічних відносин. Ці завдання визначені в Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року [2]. Одним із засобів їх вирішення є формування та функціонування аграрного кластеру. Концептуальною ідеєю формування аграрного кластеру є перехід до нової форми взаємовідносин підприємств і влади; орієнтація на розвиток кооперації між учасниками кластера тощо [3]. Кластерні локальні мережі територіально-виробничих систем є джерелами та факторами забезпечення високого рівня та якості життя населення, економічного зростання і сталого розвитку території [4]. На відміну від країн з розвинутою економікою, українські сільськогосподарські товаровиробники неповністю застосовують селекційні, техніко-технологічні, організаційні та інші досягнення науки, що робить вітчизняну продукцію неконкурентоспроможною. У зв'язку з цим для сільського господарства гострою залишається проблема управління процесами та механізмами роз-

витку з урахуванням створення умов стійкості на основі формування аграрних кластерів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробленню теоретичних та методологічних проблем формування аграрних кластерів присвячені праці таких вітчизняних науковців, як В. Андрійчук, М. Бутко, П. Гайдуцький, В. Зіновчук, М. Малік, Б. Погріщук, П. Саблук, О. Ульяновченко, В. Юрчишин. Серед зарубіжних вчених варто виділити праці М. Енрайта, А. Ковальнової, М. Портера, М. Фрідмена. В їх працях обґрунтовуються значення та зміст аграрних кластерів, що є інструментами інтенсивного розвитку та посилення ринкових позицій суб'єктів сільськогосподарської діяльності. При цьому необхідність застосування на регіональному рівні аграрних кластерів формується в процесі складних форм коопераційної взаємодії.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте в умовах диверсифікації економіки зростає необхідність взаємодії між галузями, що пов'язані з новизною кластеризації вітчизняної аграрної сфери, а також недосконалістю інституціонального забезпечення відповідного процесу, що зумовлює актуальність дослідження питань формування та розвитку кластерних моделей організації сільськогосподарської діяльності.

Мета статті полягає в теоретико-методичному обґрунтуванні напрямів формування та розвитку кластерної організації господарювання в аграрному секторі економіки та ефективності впровадження аграрних кластерів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність кластерів забезпечується за рахунок використання географічної концентрації взаємопов'язаних галузей, консолідації зусиль промисловості та наукових центрів. Досвід створення кластерів переконує в перспективності такого підходу до розвитку економіки [5]. Основною метою створення кластерів є можливість зміцнення позицій в регіоні та отримання додаткових економічних можливостей. Сільськогосподарські підприємства для досягнення показників європейського рівня повинні створити кластерний режим розвитку, який формує основу стійкості функціонування товаровиробників. Розвиток аграрних кластерів визнано одним з найважливіших напрямів у стратегіях розвитку багатьох регіонів.

Сьогодні розвиток аграрних кластерів в Україні ускладнюють такі чинники: недосконалість законодавчої бази для функціонування кластерів та відсутність підтримки кластерних ініціатив аграрних підприємств з боку держави; відсутність довіри між органами державної влади та бізнесом, а також між окремими компаніями, небажання компаній розкривати та ділитися внутрішньою інформацією через можливість зловживань та виникнення залежності від потужніших партнерів; слабкість діючих аграрних кластерів через низький рівень конкуренції на внутрішньому ринку; можливість втратити право на одержання аграрним підприємством пільг та дотацій за будь-яких організаційних чи виробничих змін; «відірваність» науки та освіти від аграрного виробництва [6].

Для України використання можливостей світового досвіду у сфері формування кластерної моделі організації господарювання в аграрній сфері економіки регіонів може стати одним з напрямів державної політики впровадження стратегій в сільськогосподарських підприємствах, а також поштовхом для їх розвитку. Дієвим варіантом удосконалення кластерної організації господарювання в аграрній сфері

має стати визначення ключових векторів розвитку, де головною метою є забезпечення придатного середовища для ефективної діяльності товаровиробників, а також формування інструментарію управління аграрним сектором економіки. Під векторами розвитку варто розуміти такі із них, що розв'язують різноаспектні задачі шляхом застосування системного підходу та формулюють функціонування кластерних утворень. Загалом сукупність пріоритетних напрямів можна систематизувати за трьома блоками, такими як формування механізму розробки та впровадження нових засобів управління, формування та розвиток сприятливого конкурентного середовища, безпосередньо формування аграрного кластеру. Кожен блок спрямований на вирішення певних завдань інноваційного розвитку сільськогосподарських товаровиробників в умовах кластерної організації господарювання.

Блок формування механізму розробки та впровадження нових засобів управління складається з підготовчих планово-організаційних заходів органів управління. Підготовчі заходи включають планування виробництва товарів споживання населенням, роздрібного товарообігу, товарних ресурсів, а також їх розподіл, складання заявок і замовлень на виробництво, поставку товарів, вивчення і визначення джерел та постачальників-виробників товарів. Цей етап характеризується тим, що беруть участь у ньому підприємства взаємних обставин, які визначають їх права та обов'язки з поставок товарів у формі різних договорів, контрактів, що укладаються між підприємствами.

Наступний блок передбачає формування та розвиток сприятливого конкурентного середовища шляхом удосконалення наявної нормативно-правової бази та запровадження економічних інструментів реалізації цієї бази.

Найважливішим етапом є безпосереднє формування аграрного кластеру, що передбачає впровадження кластерних ініціатив і технологій. Для реалізації етапу формування аграрного кластеру доцільно вирішити такі завдання [7]:

- залучення науково-дослідних установ, що дасть змогу продукувати інновації, які сприяють впровадженню нових зразків сільськогосподарської продукції та розробок науково-технічного прогресу;
- стимулювання модернізації та вдосконалення матеріально-технічної бази аграрного сектору (застосування ресурсозберігаючих технологій, зростання комплексної автоматизації та механізації виробництва, надання на пільгових умовах високопродуктивної сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва, використання енергоефективних технологій обслуговування ферм та великих тваринницьких об'єктів);
- створення ефективної інфраструктури аграрного ринку сільськогосподарської продукції (цьому буде сприяти розвиток таких напрямів, як сприяння розвитку мережі постачальницько-збутових кооперативів та інших інтегрованих структур, що сприяють формуванню єдиного механізму, який включає заготівлю, переробку, зберігання та реалізацію кінцевого продукту; оцінювання потреби в сільськогосподарській продукції з урахуванням аналізу наявної ємності продовольчого ринку та стратегії маркетингових комунікацій, просування регіональних і перспективних продуктів сільськогосподарської галузі; задоволення споживчого попиту за рахунок зростання частки власного виробництва);
- посилення механізму державного управління (передбачає активізацію субсидування пріоритет-

них напрямів діяльності; розвиток трудового потенціалу аграрного сектору, де значну роль відіграють якісні характеристики (підготовка і перепідготовка кадрів, підвищення кваліфікації та навчання персоналу); стимулювання обсягів виробничої діяльності, що відповідає спеціалізації регіону (наприклад, молоко і м'ясо); будівництво сучасних тваринницьких об'єктів, модернізацію та реконструкцію діючих сільськогосподарських комплексів в умовах інтеграції та розширення масштабів виробництва);

– стимулювання розвитку замкнутого циклу виробництва за допомогою створення високотехнологічного аграрного кластеру.

Досягнення цієї мети вимагає нормалізації та регулювання економічних відносин у системі «сільськогосподарський товаровиробник – споживач аграрної продукції». Для вирішення перерахованих напрямів доцільно здійснити проведення реорганізації наявних в регіонах науково-дослідних інститутів, метою яких, окрім розробки технологій, буде виявлення сільськогосподарських товаровиробників, здатних входити до складу регіонального аграрного кластеру.

В окремих регіонах України з метою розвитку збалансованого аграрного виробництва під час застосування ресурсозберігаючих та енергетично ефективних технологій слід сприяти розвитку мережі постачальницько-заготівельних, переробно-збутових та кредитно-споживчих аграрних кооперативів; збільшувати використання новітніх виробничих проєктів на основі прогресивних науково-технологічних розробок; формувати та розвивати ефективні інформаційно-консультаційні забезпечення, ґрунтуючись на дослідженнях науково-дослідних установ; заохочувати розвиток та поглиблення науково-дослідної роботи в аграрному секторі економіки із залученням біотехнологічного, нанотехнологічного, ветеринарного напрямів, альтернативної енергетики тощо; вживати комплекс меліоративних заходів тощо.

На нашу думку, впровадження напрямів розвитку доцільно здійснювати в такій послідовності: визначитись з об'єктом; виявити взаємодіючі елементи; визначити зв'язки між елементами; надати ієрархічну оцінку; виявити об'єкти системи; визначити інтегральні якості системи; здійснити аналіз та вибрати оптимальну модель; сформувати модель; надати оцінку використання моделі.

Підвалинами формування єдиної системної структурованої моделі варто вважати необхідність вироблення неподільної науково-обґрунтованої регулюючої системи (як ринкового інструментарію, так і механізмів реалізації управлінських рішень та стратегій розвитку); створення методологічної та нормативної бази у сфері аграрно-економічного регулювання виробничого процесу; виявлення пріоритетних стратегічних шляхів розвитку в ході нестабільних ринкових умов господарювання [8].

Наведена схема має певні особливості та принципи застосування. Вона цілеспрямовано характеризує вхідну та вихідну інформацію досліджуваного об'єкта, а саме нелінійність або лінійність; динаміку або статичку; нестаціонарність або стійку стаціонарність; детермінованість системи загалом. Лінійність визначається з урахуванням статистичних параметрів досліджуваного об'єкта.

Визначення динамічної природи та статичних особливостей є ймовірним під час вивчення змін досліджуваних показників об'єкта у визначеному часовому проміжку. Щодо детермінованої факторної моделі, то її статистичні та динамічні особливості

можна розкрити згідно з характером первинних даних. Коли визначений середній рівень вихідних даних перебуває в дозволених межах, розрахованих згідно з відповідною методикою його вимірювання, можна говорити про статичність досліджуваного об'єкта. За умов застосування ймовірнісних моделей статичність досліджуваного об'єкта можна визначити за варіацією рівня його умовної організації, при цьому коли така варіація не перевищує нормативно встановлених меж, то сам об'єкт вважається статичним.

У процесі регулювання та здійснення діяльності ринкового механізму застосовуються різноманітні системи, з-поміж яких варто виокремити економічні логістичні системи з метою їх подальшого вивчення та вдосконалення. Якщо можна обґрунтувати приналежність досліджуваного об'єкта до сукупності визначених нижче характеристик (зокрема, фундаментальних ознак, приналежність до яких робить об'єкт неподільним), це свідчатиме про його відношення до конкретного класу таких систем.

Так, одна із зазначених властивостей розкриває визначену сукупність та її складові елементи. Інша особливість розкривається через формування цими елементами різноспрямованих взаємозв'язків, що з чіткою точністю окреслюють інтегровані властивості новоутвореної системи. Наступною особливістю є наявність певної організації. Останньою виступають інтегральні якості, якими передбачене існування лише цілісної системи, адже жоден зі складових елементів окремо не володіє властивостями всієї системи загалом.

Важливістю цього механізму господарювання та управління дає можливість виділити комплекс форм і засобів організації та стимулювання виробництва в аграрному секторі економіки. Доцільно класифікувати цю систему засобів і методів, яка буде, на відміну від наявних концепцій, ґрунтуватися на домінуючій ролі державно-приватного партнерства в аграрній сфері господарювання. Ця класифікація відрізняється розмаїттям форм і широким спектром прийняття управлінських рішень щодо вибору засобів організації та стимулювання діяльності в аграрному секторі для досягнення соціально-економічного ефекту.

Доцільно зауважити, що кожен елемент цього механізму володіє незалежністю та цільовою спрямованістю, але при цьому всі мають чітку узгодженість та взаємодоповнюваність, утворюючи систему інноваційно-інвестиційного забезпечення аграрної галузі в рамках розвитку приватно-державного партнерства (рис. 1).

В системі стратегічного управління галуззю, яка передбачає організацію та активне стимулювання виробничої діяльності в аграрному секторі економіки, потрібно розробити методичні підходи до оцінювання рівня стратегічного розвитку аграрного сектору на рівні суб'єкта (регіональний аспект). На нашу думку, проблему оцінки ефективності стратегії в аграрному секторі недоцільно розглядати окремо від питань оцінки ефективності сільськогосподарського виробництва. Ефективність аграрного сектору обумовлюється виробничими відносинами, формою вияву яких є економічні інтереси, що визначають мету виробництва, тому ефективність відображає рівень їх досягнення відносно суспільного та індивідуального відтворення. У зв'язку з цим отриманий ефект буде розглядатися залежно від напрямів розвитку аграрного сектору, а також ринкової позиції сільськогосподарських товаровиробників.

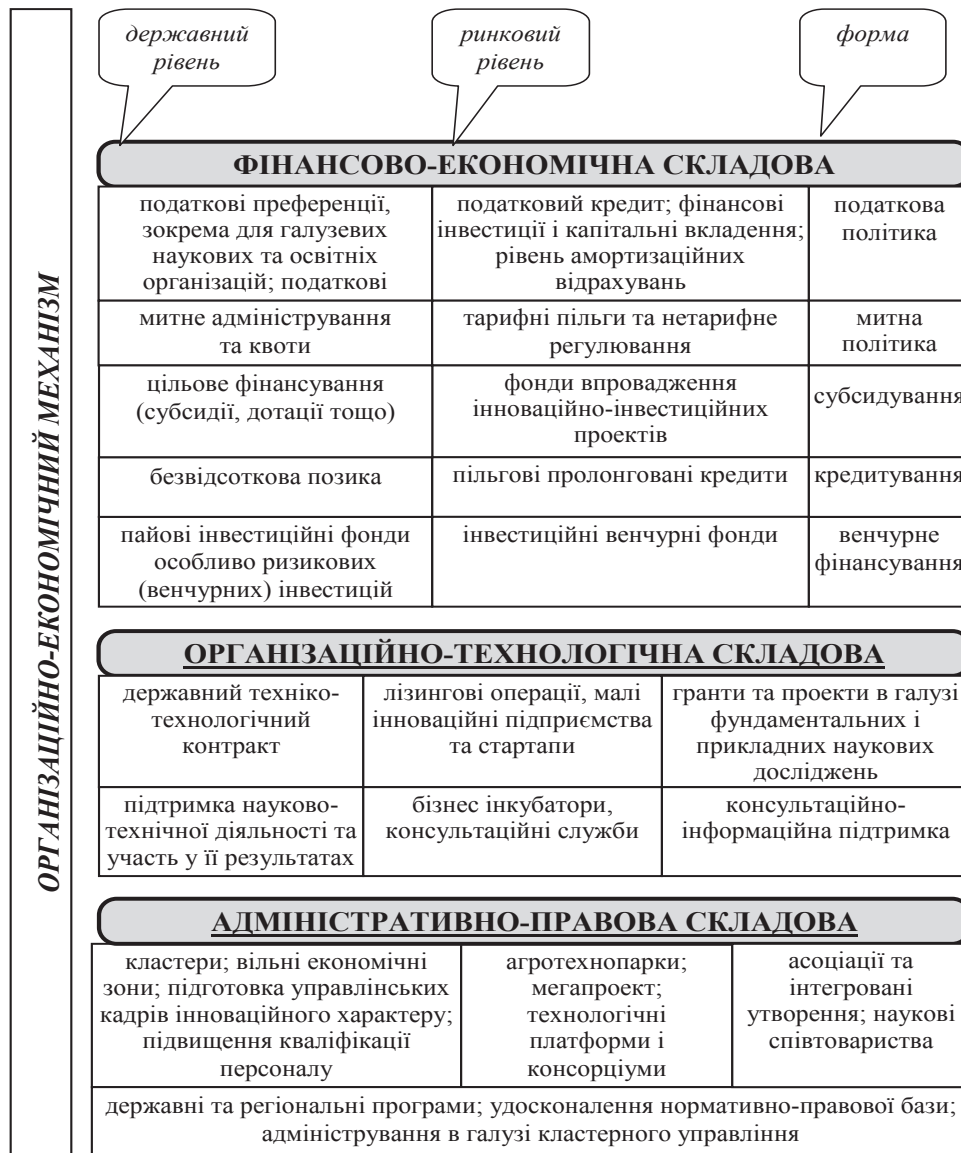


Рис. 1. Механізм розвитку кластерної організації господарювання в аграрному секторі економіки

Джерело: сформовано автором на основі джерел [9; 10]

Висновки. Таким чином, сьогодні створення аграрного кластеру – це можливість сталого розвитку виробників та задоволення потреб споживачів продукції. Впровадження кластера сприяє ефективному поширенню та освоєнню організаційних перетворень, технологій і стратегій, є необхідною умовою відродження вітчизняного виробництва, підвищення ефективності інноваційного розвитку регіонів, досягнення високого рівня економічного розвитку та конкурентоспроможності. Для підвищення ефективності кластерної організації господарювання доцільно сприяти утворенню середовища та механізму, який обумовлює характер просування кластерів, які утворюються. Для цього доцільно врахувати такі пропозиції: вивчення та прогностичні оцінки доцільно проводити з огляду на фінансову стабільність сільськогосподарських товаровиробників та їх ринкову позицію; формувати механізм впровадження та освоєння управлінських рішень слід з використанням кластерного підходу; варто спрямувати організаційні

перетворення на забезпечення поділу економічної та ринкової влади, забезпечення умов рівності принципів господарювання та нормативно-правову підтримку держави.

Ефективний розвиток аграрних кластерів сприятиме успішному розв'язанню виробничих, фінансових, соціальних проблем в аграрній сфері. Він буде сприяти підвищенню продовольчої безпеки країни, зростанню заробітної плати у сільській місцевості, підвищенню рівня споживання основних видів аграрної продукції, зміцненню позицій України на світовому аграрному ринку, зниженню рівня безробіття, створенню умов поліпшення якості життя населення тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Шкуратов О., Кюрчева Н. Розвиток інвестиційної діяльності в аграрному секторі економіки України: монографія. Київ: ТОВ «Кондор», 2011. 338 с.
- Про схвалення Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів

- Україні від 17 жовтня 2013 року № 806-р. Урядовий кур'єр. 2013. № 215.
3. Ульяновченко Ю. Державне стимулювання розвитку аграрних кластерів. Теорія та практика державного управління: зб. наук. пр. Вип. 1 (48). Харків: вид-во ХАРІ НАДУ «Магістр», 2015. С. 92–100.
 4. Денисенко С. Кластерний підхід до виробництва екобезпечної продукції рослинництва. Збалансоване природокористування. 2013. № 2–3. С. 46–51.
 5. Погріщук Б., Погріщук Г. Кластеризація в системі розвитку аграрного сектора економіки. Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2013. Вип. 5. С. 319–324.
 6. Собкевич О., Русан В., Юрченко А. Щодо державної політики підтримки розвитку аграрних кластерів в Україні: аналітична записка // Національний інститут стратегічних досліджень. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/760>.
 7. Ковалева А. Развитие кластерного управления в аграрном секторе экономики: дисс. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05. Смоленск, 2016. 170 с.
 8. Strehl A., Ghosh J. Clustering ensembles – a knowledge reuse framework for combining multiple partitions. The Journal of Machine Learning Research. 2002. Vol. 3. P. 583–617.
 9. Ковалева А. Теоретические аспекты кластерного управления в агропромышленном комплексе. Экономика и предпринимательство. 2016. № 1 (2). С. 82–90.
 10. Чудовська В. Розвиток системи планування раціонального використання та охорони земель сільськогосподарського призначення. Збалансоване природокористування. 2016. № 4. С. 177–182.

УДК 330.43:504.03

Строєва В.О.

*кандидат фізико-математичних наук,
доцент кафедри прикладної математики
Дніпровського державного технічного університету*

Белобородова М.В.

*аспірант кафедри економіки підприємства
Національного технічного університету «Дніпровська політехніка»*

МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЕФЕКТУ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена дослідженню взаємозв'язку рівня екологічної відповідальності промислових підприємств та рівня захворюваності органів дихання у місці присутності цих підприємств. Встановлено наявність поліноміальної залежності другого-третього порядків між даними показниками. Методами економіко-математичного моделювання та кореляційно-регресійного аналізу визначено найбільш ефективні напрямки реалізації стратегії екологічної відповідальності промислового підприємства.

Ключові слова: економіко-математичне моделювання, ефект, захворюваність, стратегія, екологізація.

Строева В.А., Белобородова М.В. МОДЕЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена исследованию взаимосвязи уровня экологической ответственности промышленных предприятий и уровня заболеваемости органов дыхания в месте присутствия этих предприятий. Установлено наличие полиномиальной зависимости второго-третьего порядков между данными показателями. Методами экономико-математического моделирования и корреляционно-регрессионного анализа определены наиболее эффективные направления реализации стратегии экологической ответственности промышленного предприятия.

Ключевые слова: экономико-математическое моделирование, эффект, заболеваемость, стратегия, экологизация.

Stroyeva V.O., Bieloborodova M.V. MODELING OF SOCIO-ECONOMIC EFFECT OF IMPLEMENTATION INDUSTRIAL ENTERPRISES ENVIRONMENTAL RESPONSIBILITY

Interrelation of the level of environmental responsibility of industrial enterprises and the level of respiratory diseases in the place of the presence of these enterprises are researched in the article. The presence of polynomial dependence of the second to third orders between these data is established. The most effective directions for implementing the strategy of environmental responsibility of an industrial enterprise based on the methods of economic-mathematical modeling and correlation-regression analysis have been identified.

Keywords: economic modeling, effects, morbidity, strategy, greening.

Постановка проблеми. Стимулювання екологічної відповідальності промислових підприємств, які є основними забруднювачами навколишнього природного середовища, – одна із найбільш вагомих проблем управління та ведення сучасного промислового бізнесу. Дане питання залишається актуальним як для зацікавлених сторін, зокрема місцевої громади, так і для самих промислових підприємств, у тому числі підприємств металургійної галузі. Таким чином, на сьогоднішній день важливим завданням стає розробка ряду мотиваційних механізмів, які б давали можливість досягти позитивних соціально-екологічних зрушень зі збереженням економічної спроможності промислових підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням економіко-екологічних систем, питанням удосконалення економіко-екологічного аналізу присвячені роботи Г. Дейлі, Р. Костанзи, О. Амоші, М. Моїсєєва. Питання розвитку теорії та практики соціально-екологічної відповідальності бізнесу висвітлили в своїх роботах так зарубіжні та вітчизняні вчені, як Г. П. Друкер, А. Керолл, Ю. Благов, О. Грішнова, С. Івченко, А. Костіна, Д. Смоленников, В. Шаповал, В. Якимець.

Тим не менше, проблема виявлення саме соціально-економічних ефектів від реалізації стратегії екологічної відповідальності на локальному рівні залишається мало розробленою в науковій літера-

турі. Також варто підкреслити, що розширена і всебічна оцінка ефективності екологічної відповідальності галузі, групи підприємств, або конкретного підприємства не може бути самостійно реалізована виключно зацікавленими сторонами, зважаючи на відсутність достатнього обсягу ресурсів, в першу чергу інформаційних і часових.

Постановка завдання. Метою дослідження, результати якого викладено в даній статті, є виявлення і прогнозування соціально-екологічних ефектів від реалізації екологічної відповідальності промисловими підприємствами на локальному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Місцеві і регіональні особливості процесів соціального розвитку вимагають відповідних заходів адміністративного регулювання, спрямованих на створення відповідних умов для соціального розвитку населення. Основним напрямком розвитку сучасної регіональної стратегії розвитку є пріоритетність соціальних і екологічних потреб громад. Одночасно, ці потреби є основою для формування соціальних запитів щодо екологізації виробничої діяльності основних підприємств-забруднювачів довкілля [1, с. 123]. З огляду на це, екологічна відповідальність може стати ефективним інструментом у встановленні міжсекторального партнерства з приводу соціальних і екологічних потреб громад.

Однак, екологічна відповідальність сама по собі, без обґрунтованого впливу на соціум, набуває більшою мірою філософський, аніж практичний характер [2, с. 80]. В умовах промислового регіону, яким є Дніпропетровська область, промислової і, зокрема, металургійної підприємства, в процесі реалізації своєї господарської діяльності безперечно створюють необхідні передумови для соціально-економічного розвитку населення, але разом з цим чинять значний негативний вплив на стан довкілля, особливо на якість атмосферного повітря. Забруднення атмосферного повітря суттєво впливає на здоров'я населення, адже дихання – це основа життєдіяльності будь-якого організму. Забруднення повітря призводить до суттєвої зміни стану здоров'я та якості життя населення, сприяє появі генетичних порушень, росту онкологічних захворювань, а, отже, підвищення рівня смертності. Аналіз результатів досліджень НДІ екології людини та гігієни навколишнього середовища ім. О. М. Сисіна РАМН з визначення ролі окремих чинників у формуванні захворюваності населення засвідчив, що вплив забруднення атмосферного повітря на формування захворюваності населення з класу хвороб органів дихання може досягти 40 % в залежності від віку. Отже хвороби органів дихання залишаються найбільш розповсюдженою патологією в структурі захворюваності населення України [3, с. 39].

Рівень захворюваності населення в містах присутності досліджуваних промислових підприємств на хвороби органів дихання може виступати індикатором успішності реалізації їх екологічної відповідальності. Для проведення подальшого дослідження необхідно встановити щільність і характер такого зв'язку методами економіко-математичного моделювання.

Для всебічного аналізу та прогнозування перспектив розвитку як підприємств, так і територій, використовують економіко-математичні моделі, які різняться метою та принципами побудови, способом функціонування та ступенем агрегації показників. У сучасних умовах застосування економіко-математичних моделей з метою прогнозування складних статистичних сукупностей стає все більш актуаль-

ним. Таке прогнозування може бути точкою відліку роботи по управлінню регіональним розвитком у сфері охорони навколишнього середовища та екологізації промислової діяльності в межах регіону [4, с. 68]. На основі обґрунтованого прогнозу визначається мета розвитку, уточнюються програмні пріоритети господарського комплексу. Саме прогнозування дозволяє виявити основні тенденції динаміки показників підприємств в розрізі впливу рівня їх екологічної відповідальності на місцеву громаду.

В рамках даного дослідження було проведено кореляційно-регресійний аналіз залежності захворюваності населення в містах присутності досліджуваних промислових підприємств від рівня їх екологічної відповідальності, визначеної за методикою, наведеною в роботі [5]. Вихідні дані для аналізу наведено у таблиці 1. Під час дослідження було побудовано ряд моделей. З метою виявлення найкращого прогнозу для кожної з них було визначено основні параметри та оцінки. Порівняльний аналіз рівнянь регресії було проведено за значеннями скорегованого коефіцієнта детермінації R^2 , похибки прогнозу, стандартних похибок коефіцієнтів регресії, а також за значеннями суми квадратів залишків.

Таблиця 1
Вихідні дані для аналізу впливу рівня екологічної відповідальності промислового підприємства на рівень захворюваності органів дихання населення м. Дніпро

Роки	м. Дніпро	
	Захворюваність органів дихання (на 10 тис. населення)	Рівень ЕВ ПАТ «СВРАЗ ДМЗ»
2011	4136	0,046
2012	4012	0,274
2013	3985	0,294
2014	4057	0,440
2015	3872	0,387
2016	3974	0,614
2017	3651	0,650

Джерело: складено на основі джерел [5-7]

Моделювання залежності рівня захворюваності органів дихання мешканців м. Дніпро відносно рівня екологічної відповідальності ПАТ «СВРАЗ ДМЗ» набуло вигляд поліномів другого та третього ступеня. Оскільки зміни рівня екологічної відповідальності можуть мати відкладені в часі ефекти, моделювання проводилося з різними часовими інтервалами, а саме, без часового лага та лаговими показниками в 1 та 2 роки з метою визначення найбільш істотного впливу.

За результатами моделювання без часового лага, згідно проведеним дослідженням було отримано наступну модель залежності рівня захворюваності органів дихання населення м. Дніпро від рівня екологічної відповідальності ПАТ «ДМЗ»:

$$Y = -196340,5943 \cdot X^4 + 266874,7978 \cdot X^3 - 118220,7494 \cdot X^2 + 18186,01264 \cdot X + 3524,889004 \quad (1)$$

Коефіцієнти детермінації для отриманої поліноміальної залежності складає $R^2=0,97$ має рівень значущості $\alpha = 0,07$, що свідчить про надійність моделі. Зазвичай в економічних дослідженнях застосовують поліноми не вище третього порядку, інакше отримані залежності можуть відображати випадкові відхилення, що є небажаним для даного дослідження, тому було розглянуто наступні моделі зі застосуванням часового лагу.

Модель із часовим лагом в 1 рік має вигляд:

$$Y = -2053,176157 \cdot X^2 + 713,20748 \cdot X + 3983,436987 \quad (2)$$

Коефіцієнти детермінації для отриманої регресійної моделі $R^2=0,96$, рівень значущості $\alpha = 0,008$, отже надійність моделі $\gamma = 1 - \alpha = 0,992$. Таким чином, з ймовірністю похибки не більше 0,008 рівняння регресії має наведений вигляд. При цьому отримані рівні значущості параметрів моделі також свідчили про надійність визначених коефіцієнтів. Разом з цим, розрахункове значення критерію Фішера більше критичного, тому рівняння регресії статистично значимо і його можна використовувати для прогнозу. Графічна інтерпретація даної моделі наведена на рисунку 1.

Наступна модель із часовим лагом в 2 роки має вигляд:

$$Y = 178188,6837 \cdot X^3 - 136789,087 \cdot X^2 + 27975,68365 \cdot X - 2972,705084 \quad (3)$$

Коефіцієнти детермінації для отриманої регресійної моделі $R^2=0,9835$, має рівень значущості $\alpha = 0,16$, отже надійність моделі $\gamma = 1 - \alpha = 0,84$. Таким чином, з ймовірністю похибки не більше 0,16 рівняння регресії має наведений вигляд. Розрахункове значення критерію Фішера більше критичного.

Таким чином, побудовані моделі є адекватними і можуть бути використані для подальшого прогнозування рівня захворюваності населення м. Дніпро, в залежності від рівня екологічної відповідальності ПАТ «СВРАЗ ДМЗ». Враховуючи отримані результати, меті подальшого прогнозування найбільше відповідає модель із часовим лагом в 1 рік.

Разом з цим, під час проведеного дослідження були визначені найбільш економічно ефективні напрямки реалізації стратегії екологічної відповідальності промислових підприємств для чого було застосовано багатовимірний статистичний аналіз складових показників системи екологічної відповідальності (на прикладі ПАТ «СВРАЗ ДМЗ» м. Дніпро) за період 2011-2017 рр. Залежним параметром виступав таксономічний показник рівня екологічної відповідальності підприємства [5], а в якості факторних ознак моделі було обрано коефіцієнт відходоємності викидів в атмосферу (X1), коефіцієнт відходоємності скидів у водні об'єкти (X2), коефіцієнт відходоємності відходів (X3), інтегральний показник екологічної ініціативи (X4), розрахований за методикою, наведеною в роботі [8] та

частка капітальних інвестицій в природоохоронні заходи в загальному обсязі витрат на охорону НПС (X5) (таблиця 2).

У результаті математичного моделювання було побудовано багатовимірну лінійну математичну модель та проведено аналіз її якості. Отже, на основі проведених розрахунків рівняння багатовимірної лінійної регресії має наступний вигляд:

$$Y = 0,386421026 - 0,072846312 \cdot X1 + 0,165862379 \cdot X2 + 0,260872157 \cdot X3 + 0,054315964 \cdot X4 - 0,151303776 \cdot X5 \quad (4)$$

Коефіцієнт детермінації для отриманої регресійної моделі $R^2=0,99$ має рівень значущості $\alpha = 0,00088$, отже надійність моделі $\gamma = 1 - \alpha = 0,99$. Таким чином, з ймовірністю похибки не більше 0,00088 рівняння регресії має вигляд (4). При цьому рівень значущості кожного параметра моделі свідчить про надійність визначених коефіцієнтів.

Коефіцієнт детермінації більше 0,5, отже в математичну модель багатовимірної регресії немає необхідності включати більш істотні фактори. Розрахункове значення критерію Фішера більше критичного, тому рівняння регресії статистично значимо і його можна використовувати для прогнозу.

Згідно із наведеним точковим прогнозом, середнє значення таксономічного показника рівня екологічної

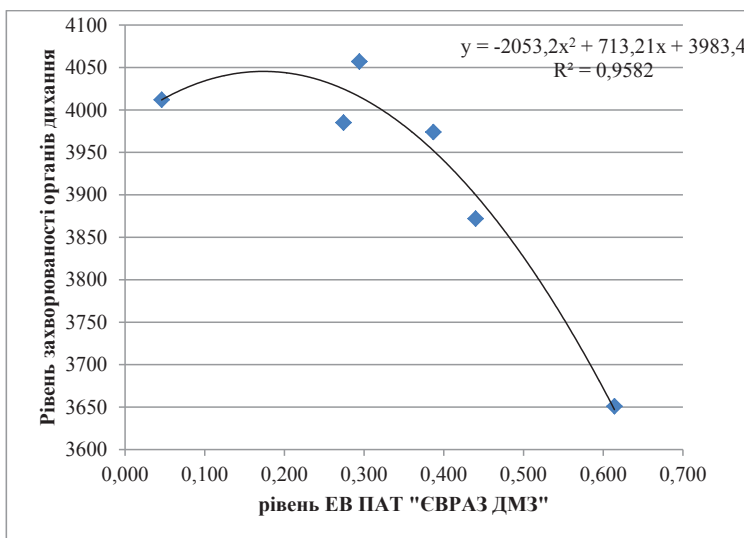


Рис. 1. Залежність рівня захворюваності органів дихання населення м. Дніпро від рівня екологічної відповідальності ПАТ «СВРАЗ ДМЗ» (часовий лаг 1 рік)

Джерело: побудовано автором

Таблиця 2

Розраховане значення рівня екологічної відповідальності ПАТ «СВРАЗ ДМЗ» і прогноз

Роки	Таксономічний показник екологічної відповідальності (Y)	X1	X2	X3	X4	X5	Розрахов. таксономічний показник екологічної відповідальності (Yрозрах)
2011	0,045865	-0,16306	-1,55714	-1,13461	0,364516	-1,20286	0,045834
2012	0,274155	-0,0742	-0,96738	-0,9272	1,254880	-1,4312	0,274199
2013	0,293945	-1,89368	-0,4987	-0,75023	0,315914	-0,20387	0,293943
2014	0,439960	-0,2856	0,511895	0,092558	-1,01915	0,13863	0,439943
2015	0,386910	1,288863	0,705280	0,168833	1,067440	0,82365	0,386912
2016	0,614156	0,523453	0,889532	1,269811	-1,14536	0,99491	0,614342
2017	0,649952	0,604240	0,916528	1,280854	-0,83822	0,88074	0,64977
прогноз	-	0,604240	0,99	1,2808	-0,83822	0,88074	0,66195

Джерело: розраховано автором

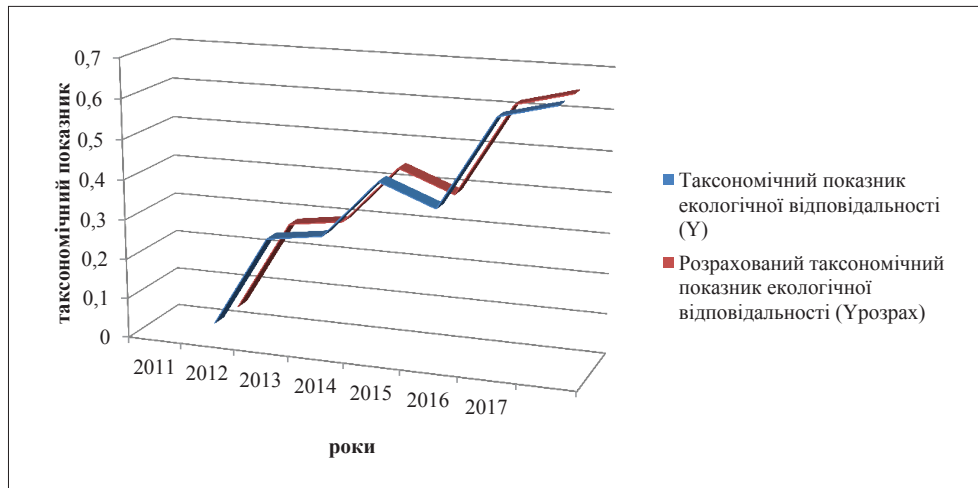


Рис. 2. Графічна візуалізація фактичного та розрахованого за моделлю (4) таксономічного показника рівня екологічної відповідальності ПАТ «ЄВРАЗ ДМЗ» за період 2011-2017 рр.

Джерело: побудовано автором

відповідальності ПАТ «ЄВРАЗ ДМЗ» Y при збільшенні коефіцієнту відходоємності скидів у водні об'єкти X_2 до значення $X_2=0,99$ теж збільшиться до значення $Y_{\text{розрах}} = 0,661958392$ (докладніше в таблиці 2).

В якості графічної візуалізації отриманого результату на рисунку 2 представлено графіки фактичного та розрахованого за моделлю таксономічного показника рівня екологічної відповідальності ПАТ «ЄВРАЗ ДМЗ» за період 2011-2017 рр.

Таким чином, побудована модель є адекватною і може бути використана для подальшого прогнозування рівня екологічної відповідальності зазначеного промислового підприємства, що створює відповідне підґрунтя для регулювання та управління системою його екологічної відповідальності.

Висновки з проведеного дослідження. Встановлено, що вищий рівень екологічної відповідальності спричиняє більший вплив на зниження рівня захворюваності органів дихання населення в містах присутності досліджуваних промислових підприємств. Найявніше тісні кореляційні зв'язки між досліджуваним рівнем захворюваності органів дихання і рівнем екологічної відповідальності промислових підприємств свідчить про те, що інструмент екологічної відповідальності може бути застосований при стратегічному плануванні соціального і екологічного розвитку місцевостей і регіонів. Економічна доцільність реалізації різних напрямків екологічної відповідальності промислових підприємств може бути обґрунтована в результаті застосування регресійних моделей. Так, встановлено, що для ПАТ «ЄВРАЗ ДМЗ» найбільший вплив на зміну рівня екологічної відповідальності чинять: зміна частки капітальних інвестицій в загальному обсязі витрат на охорону навколишнього природного середовища, зміна коефіцієнту відходоємності відходів, зміна коефіцієнту відходоємності за скидами в водні об'єкти. Ці факти мають бути враховані при подальшій розробці стратегії реалізації екологічної відповідальності як досліджуваного підприємства, так і регіону його присутності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Shapoval V. Ecologic Component of Social Responsibility of Business (Experience of Poland and Ukraine) / V. Shapoval, A. Ashcheulova // Єдина Європа: перспективи розвитку : Монографія = United Europe: prospects of development: Monograph / Національний гірничий університет, Дніпропетровськ; Вища банківська школа, Вроцлав; наук. ред. О.І. Амоша. – Дніпропетровськ: Національний гірничий університет, 2010. – 254 с.
2. Смоленніков Д. О. Науково-методичний підхід до оцінки соціально-екологічної відповідальності підприємств теплоенергетики / Д. О. Смоленніков // Причорноморські економічні студії. – Одеса, 2016. – № 12-2. – С. 79–84.
3. Федорченко Р. А. Гігієнічна оцінка та профілактика впливу атмосферних забруднень на населення у мегаполісі металургійної галузі : дис. ... канд. мед. наук : 14.02.01 – Гігієна та професійна патологія / Р. А. Федорченко ; Запорізький державний медичний університет. – Запоріжжя, 2016. – 188 с.
4. Прокопенко О.В. Соціально-економічна мотивація екологізації інноваційної діяльності: [монографія] / О.В. Прокопенко. – Суми: Вид-во СумДУ, 2010. – 395 с.
5. Белобородова М. В. Оцінювання рівня екологічної відповідальності промислових підприємств [Електронний ресурс] / М. В. Белобородова // Інфраструктура ринку. – 2018. – № 17. – Режим доступу: <http://www.market-infr.od.ua/uk/17-2018>
6. Екологічний паспорт м. Дніпро за 2016 рік. Департамент транспорту та охорони навколишнього середовища Дніпропетровської міської ради. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://dniprorada.gov.ua/-/upload/editor/%D0%95%D0%BA%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%B9%20%D0%BF%D0%B0%D1%81%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82.PDF>
7. Порівняльні дані про розповсюдженість хвороб органів дихання і медичну допомогу хворим на хвороби пухль монологічного та алергологічного профілю в Україні за 2010-2016 рр. Національна академія медичних наук України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ifp.kiev.ua/-doc/staff/pulmukr2016.pdf>
8. Белобородова М.В. Удосконалення методики визначення рівня екологічної ініціативи промислових підприємств / Белобородова М.В. // Інноваційна економіка: науково-виробничий журнал, випуск 9-10'2016 (65) // гол. ред. Стельмашук А.М. – Тернопіль: СМП «ТАЙП», 2016. – С. 119-123.

УДК 364.2:504.06:622

Тарасенко Д.Л.

кандидат наук з державного управління, доцент,
доцент кафедри публічного управління та адміністрування
Донецького державного університету управління (м. Маріуполь)

ТЕНДЕНЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА В УКРАЇНІ: ЛЮДСЬКИЙ ДОБРОБУТ В СОЦІАЛЬНІЙ ДЕРЖАВІ

У статті досліджено місце України серед 154 країн світу, включених до аналізу значущість соціальної складової сталого розвитку за результатами Sustainable Society Index (SSI). Визначено тенденції людського, економічного та екологічного благополуччя, як складових сталого розвитку суспільства. Узагальнено ідеальні принципи соціального розвитку, які відповідають прогресивному гуманістичному екологічно свідомому баченню. Доведено, що реалізація концепції «Соціальна держава» в Україні, а саме гарантування реальних громадянських прав для всіх через перерозподіл доходів має здійснюватися в умовах вдосконалення правових, фінансово-економічних та організаційних механізмів та формування соціально-демократичного суспільства в умовах сталого розвитку. Визначено пріоритетні напрямки соціальної та гуманітарної політики держави в стратегії сталого розвитку, а саме: демографічна політика і сім'я; освіта і права людини; боротьба зі злочинністю; якість життя і соціальна справедливість; інтереси молоді, сім'ї, пенсіонерів, інвалідів; ринок праці і трудові відносини; соціальне страхування та пенсійне забезпечення; охорона здоров'я та здоровий спосіб життя; культура.

Ключові слова: сталий розвиток суспільства, «соціальна держава», соціальний розвиток, людське благополуччя, соціальна політика, стратегія сталого розвитку.

Тарасенко Д.Л. ТЕНДЕНЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА В УКРАИНЕ: ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ БЛАГОПОЛУЧИЕ В СОЦИАЛЬНОМ ГОСУДАРСТВЕ

В статье исследовано место Украины среди 154 стран мира, включенных в анализ значимости социальной составляющей устойчивого развития по результатам Sustainable Society Index (SSI). Определены тенденции человеческого, экономического и экологического благополучия, как составляющих устойчивого развития общества. Обобщены идеальные принципы социального развития, которые соответствуют прогрессивному гуманистическому экологически сознательному видению. Доказано, что реализация концепции «Социальное государство» в Украине, а именно обеспечения реальных гражданских прав для всех через перераспределение доходов должно осуществляться в условиях совершенствования правовых, финансово-экономических и организационных механизмов и формирования социально-демократического общества в условиях устойчивого развития. Определены приоритетные направления социальной и гуманитарной политики государства в стратегии устойчивого развития, а именно: демографическая политика и семья; образование и права человека; борьба с преступностью; качество жизни и справедливость; интересы молодежи, семьи, пенсионеров, инвалидов; рынок труда и трудовые отношения; социальное страхование и пенсионное обеспечение; здравоохранение и здоровый образ жизни; культура.

Ключевые слова: устойчивое развитие общества, «социальное государство», социальное развитие, человеческое благополучие, социальная политика, стратегия устойчивого развития.

Tarasenko D.L. TENDENCIES OF SOCIETY SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN UKRAINE: HUMAN WELFARE IN A SOCIAL STATE

The article studies the place of Ukraine among the 154 countries of the world included in the analysis of the social component significance of the sustainable development by the results of the Sustainable Society Index (SSI). The tendencies of human, economic and ecological well-being as the sustainable development components of society have been determined. The ideal principles of social development that correspond the progressive humanistic ecologically conscious vision have been summarized. It has been proved that the realization of the "Social state" concepts in Ukraine, namely the guarantee of real civil rights for all through redistribution of incomes, ought to be carried out in the context of the legal, financial, economic and organizational mechanisms improvement and the social-democratic society in a context of sustainable development formation. The priority directions of the social and humanitarian policy of the state in the sustainable development strategy have been determined, namely: demographic policy and family; education and human rights; the fight against crime; quality of life and social justice; interests of youth, families, pensioners, invalids; labour market and labour relations; social insurance and pensions; health and healthy lifestyles; culture.

Keywords: society sustainable development, "Social state", social development, human well-being, social policy, sustainable development strategy.

Постановка проблеми. Значущість соціальної складової сталого розвитку демонструють основні результати статистичних узагальнень, включені до Індексу стійкого суспільства (Sustainable Society Index (SSI)), які починаючи з 2006 року дають уявлення про рівень стійкості певної країни серед 154 країн світу.

Так, у 2016 році формування сталого людського благополуччя (HW) в світі має найвищий бал (6.4) з трьох вимірів добробуту, що означає, що світ близько двох третин на шляху до повної стабільності для HW. Екологічне та економічне благополуччя (EcW) з оцінками 4,8 та 4,6 відповідно [1].

Людське благополуччя (HW) та економічне благополуччя (EcW) протягом усього періоду 2006-2016 рр. Демонстрували незначне зростання, порівняно з

невеликим зниженням рівня добробуту навколишнього середовища (EW) за той же період.

З 19 регіонів світу, Південної та Південно-Східної Азії виявлено найбільший прогрес у XX ст. Разом із Східною та Середньою Африкою та Північною Америкою. Найбільш сильний прогрес в EW для Європи та Південної Африки, тоді як Західна Африка та чотири азійські регіони досягають переліку прогресу на EcW [1].

Загалом можна сказати, що світ став дещо більш стійким протягом останніх 10 років. Тим не менш викликає занепокоєння той факт, що цей прогрес не збалансований між трьома показниками добробуту та залишається відмінним у розвитку країн з високим та низьким рівнем доходу, тобто соціальна складова серед показників сталого розвитку залиша-

ється незбалансованою, що обумовлює актуальність та необхідність подальших наукових досліджень та пошуку нових підходів стратегічного управління.

Мета статті. Дослідити та визначити місце, роль та вплив соціальної складової збалансованого зростання серед тенденцій сталого розвитку суспільства в Україні та світі.

Аналіз останніх досліджень. Останнім часом набувають актуальності прагнення громадської більшості щодо використання в стратегічному управлінні збалансованим зростанням концепції соціальної держави, що є продовженням і розвитком теорії постіндустріального та інформаційного суспільства. Цей термін означає обов'язок уряду здійснювати політику, спрямовану на задоволення основних життєвих потреб усіх соціальних груп та забезпечення гідного рівня життя людей. Отже будь-яку державу доцільно розглядати як соціальний інститут, що в своїй сутності на постіндустріальній стадії розвитку виробництва, включає певні характеристики змісту його політики в сфері розподілу матеріальних благ, підтримки соціально слабких груп, в утвердженні в суспільстві соціальної справедливості та екологічно збалансованого розвитку.

Поряд з поняттям «соціальна держава» вживається термін «держава загального добробуту». Автором концепції такої держави вважається американський економіст Джон Гелбрейт [2]. Однак у її витоків знаходяться погляди англійського економіста Джона Кейнса [5], який обґрунтував необхідність активного державного втручання в економіку з метою забезпечення зайнятості громадян, запобігання економічних криз, підвищення життєвого рівня населення шляхом справедливого перерозподілу доходів між різними соціальними верствами.

Концепція соціальної держави, або держави загального добробуту, на Заході має серйозних опонентів. З їх точки зору, немає об'єктивних критеріїв соціальної справедливості, і тому безглуздом є і саме поняття «соціальна справедливість». Найбільш послідовно з цих позицій оцінював концепцію соціальної держави такої прихильник вільної ринкової економіки, як Фрідріх фон Хайек. На його думку, принцип соціальної держави означає «ні багато, ні мало – необхідність призупинити правління права» [3]

Однак, як вважають інші видатні вчені Заходу, повернення до вільних ринкових відносин в постіндустріальному суспільстві вже неможливий і політично недоцільний. Так, на думку одного з найбільших німецьких соціальних філософів Карла Ясперса (1883-1969), розвиток техніки, виникнення великих підприємств викликає необхідність справедливого регулювання життєвого рівня різних категорій громадян. «Всі люди, – писав він, – вимагають справедливості і тепер при прокинувся свідомості здатні зрозуміти, висловити і захистити свої домагання. Ця вимога справедливості направлено як на умови праці, так і на розподіл отриманих в результаті трудової діяльності продуктів» [4].

Зазначена точка зору нині переважає як в наукових, так і в політичних колах західних країн. Ні сам задум соціальної держави (реальні громадянські права для всіх), ні його метод (перерозподіл доходів) не розглядаються як помилкові. Мова йде не про скасування, а про вдосконалення правових, фінансово-економічних та організаційних механізмів. Тому сьогодні практично у всіх країнах світу метою проголошується формування соціально-демократичного суспільства в умовах сталого розвитку. Отже, дослідження соціальної складової залишається акту-

альною науковою задачею та потребує подальших досліджень щодо формування сталих умов розвитку суспільства.

Виклад основного матеріалу. Принципи соціальної політики, сфокусовані на умовах сталого збалансованого розвитку, засновані на переконанні про те, що соціальні відносини, включаючи соціально-правові норми, культуру організацій, гендерні відносини в приватній і публічній сферах, соціально конструюються в інтеракціях між людьми і, отже, можуть бути змінені. Такі зміни пов'язані з формуванням колективно організованого демократичного нового світового порядку, а не заміною однієї правлячої еліти на іншу. Щоб прийти до цього, необхідна серйозна трансформація існуючих соціальних відносин.

Наступні ідеальні принципи соціального розвитку відповідають прогресивному гуманістичному екологічно свідомому баченню [6]:

- а) право всіх людей на гідний рівень життя, гарантований державою; право всіх людей на соціальне забезпечення; право жінок, дітей і чоловіків жити повним і креативним життям;
 - б) індивідуальне оподаткування, яке є відповідальністю індивіда, а не сім'ї;
 - в) прозорість фінансових потоків в корпорації і установі, коли вони стосуються соціальної політики, доступність та підзвітність цієї інформації суспільній перевірці;
 - г) егалітарний відносини, які проникають в усі соціальні інститути і соціальні взаємодії між людьми; підвищення ступеня участі населення в соціальному плануванні;
 - д) контроль над виробництвом і направлення його на задоволення соціальних потреб;
 - е) підвищення статусу соціальної політики і посилення зв'язку між економічною і соціальною політикою; зсув пріоритетів в охороні здоров'я в напрямку до профілактики та робота з соціальними причинами захворювань.
- Особливої уваги заслуговує формування складної ієрархічної будови складових елементів та рушійних сил забезпечення сталого розвитку, значна різноманітність факторів впливу зумовлюють необхідність використання принципу системного підходу при здійсненні відповідної політики (рис. 1).

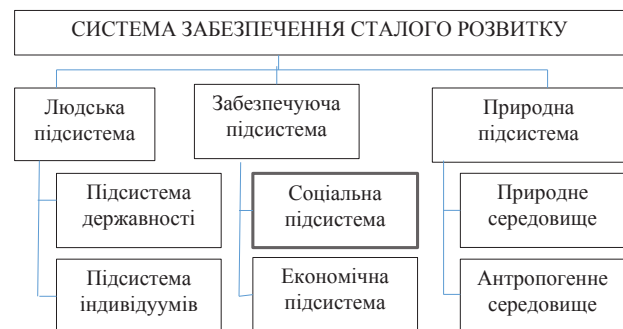


Рис. 1. Система забезпечення сталого розвитку

Системний підхід до сталого розвитку означає врахування інтересів та характеру розвитку окремих підсистем. До таких підсистем слід віднести людську, забезпечуючу та природну підсистеми.

Людська підсистема складається із підсистем державності та підсистеми індивідуумів. Підсистема державності визначається політикою наявного правлячого державного режиму, і в контексті принципів сталого розвитку повинна мати демократичну

спрямованість. Підсистема індивідуального розвитку включає індивідуальний розвиток окремої особи у сфері забезпечення політичних, соціальних, економічних та інших прав та свобод.

Забезпечуюча підсистема включає соціальну та економічну складові.

Соціальна підсистема – характеризує класову та соціальну структуру суспільства, розвиток та розміщення населення, його освіти, охорону здоров'я, пенсійне забезпечення, якість життя, соціальну безпеку.

Економічна підсистема – віддзеркалює сукупність економічних відносин в суспільстві у сфері виробництва, обігу та споживання, економічний базис та надбудову.

Природна підсистема представлена оточуючим середовищем – природним, екологічним – з усіма ресурсами та відповідними кліматичними умовами.

Таким чином, прагнення до створення ефективної системи забезпечення сталого розвитку задля реалізації визначених принципів та проведення державою активної політики в екологічній, природоохоронній, соціальній та гуманітарній сферах життя суспільства має стати необхідною умовою і ядром стратегії сталого розвитку людини, суспільства і природи і визначається статусом соціальної держави [7]. Головною метою соціальної політики має бути формування і функціонування громадянського суспільства сталого розвитку, в якому збігаються і узгоджуються життєві інтереси і права більшості громадян, що і створює фундамент соціально-політичної та еколого-економічної консолідації в процесах стратегічного управління. В табл. 1 представлена узагальнена класифікація індикаторів стану та відтворення сталого розвитку, де суттєва частка належить саме соціальним показникам. Отже, соціальний сенс стратегії

сталого розвитку полягає в мінімізації матеріальних і духовних протиріч між класами і соціальними групами, що виникають в процесі екоevolюції природи і суспільства. Тому соціальний сенс стратегії сталого розвитку полягає в мінімізації матеріальних і духовних протиріч між класами і соціальними групами, що виникають в процесі еволюції природи і суспільства. Інструментальним засобом оцінки проведення такої політики сукупність індикаторів сталого розвитку (табл. 1).

Доповіді Програми розвитку ООН «Про розвиток людського потенціалу» показують, що на початку 1990-х років відбулося розширення масштабів убогості, особливо в країнах Східної Європи. У республіках колишнього Радянського Союзу частка населення, що живе за межею бідності (4 долари в день), стрімко зростає за період, що становить менше десяти років, з чотирьох до 120 мільйонів чоловік. Відбулося різке зниження рівня зарплати. Так, частка населення України, що живе за межею бідності, досягла 80%, рівень відкритого і прихованого безробіття склав майже 13%. У 2016 році Україна увійшла у топ 10 країн з найбільшою різницею співвідношення доходів 10% найбагатших і 10% найбідніших (табл. 2) [9].

Розглядаючи соціальну компоненту сталого розвитку доцільно зосередитись на показниках розвитку людини в Україні (рис. 2, табл. 3).

Доцільно визначити, що, на жаль, в Україні залишається ще багато сфер життєдіяльності людини, які потребують удосконалення існуючого стану. Це потребує розробки та реалізації заходів забезпечення сталого розвитку майже у всіх сферах суспільного життя таких як освіта, культура, охорона здоров'я природоохоронна діяльність, а також у інших

Таблиця 1

Узагальнена класифікація індикаторів сталого розвитку

Індикатори стану	Індикатори стану біосфери	– вартість невідтворюваних природних ресурсів – вартість відтворюваних природних ресурсів
	Індикатори стану соціуму:	– питомий фізичний капітал, характеризує все нагромаджене матеріальне багатство в розрахунку на душу населення – питомий людський капітал, показує умовну середню «вартість», яка акумульована в одній людині – питомий природний капітал, виражає багатство природних ресурсів в розрахунку на одну особу
Індикатори відтворення	Індикатори відтворення біосфери	– виробництво екокапіталу за рік на одну особу; – загальне споживання біопродукції за рік; – величина біосферної ренти
	Індикатори відтворення соціуму	– виробництво валового суспільного чи національного продукту на душу населення; – споживання енергії на одну людину за рік; – питомиє виробництво людського капіталу

Таблиця 2

**Розподіл доходів (10% найбагатших доходів найбідніших 10%), 2016
Income Distribution (income richest 10% to poorest 10%), 2016 [8]**

Top 10			Bottom 10		
Рейтинг Rank	Країна Country		Рейтинг Rank	Країна Country	
1	Azerbaijan	2.9	145	Colombia	38.5
2	Ukraine	4.8	146	Bolivia	38.6
3	Kazakhstan	5.1	147	Namibia	40.8
4	Belarus	5.3	148	Honduras	42.3
5	Slovenia	5.7	149	Brazil	43.1
6	Czech Republic	5.7	150	Lesotho	45.4
7	Kyrgyz Republic	5.8	151	Botswana	47.2
8	Norway	5.8	152	South Africa	54.5
9	Finland	5.8	153	Venezuela	64.3
10	Romania	5.9	154	Haiti	87.7

напрямах взаємодії бізнесу, влади та громадськості. Тому в Україні поширюється досвід визначення напрямків, стратегічних цілей та розробки планів заходів щодо забезпечення сталого розвитку в різних галузях національного господарства [10].

Отже, формування системи ефективного стратегічного управління сталим розвитком в Україні є одним з пріоритетних завдань діючої влади. Документом, який визначає напрямки та пріоритети розвитку України на період до 2020 року прийнята у 2014 році є Стратегія сталого розвитку «Україна-2020», яка складається з чотирьох векторів руху: сталий розвиток країни; безпека держави, бізнесу та громадян; відповідальність і соціальна справедливість; гордість за Україну в Європі та світі.

Метою реформ визначено досягнення європейських стандартів життя та гідного місця Україні в світі. «Стратегія-2020» включає в себе 62 реформи.

З них пріоритетними визначені 8 реформ та 2 програми. Визначено 25 ключових показників успішності розвитку країни. Як першочергові визначені реформа системи національної безпеки і оборони, оновлення влади та антикорупційна реформа, судова реформа та реформа правоохоронної системи, децентралізація та реформа державного управління, дерегуляція та розвиток підприємництва, реформа системи охорони здоров'я і податкова реформа. Серед пріоритетів стратегії також реалізація двох програм – енергонезалежності та популяризації України у світі, а також просування інтересів держави у світовому інформаційному просторі.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, індикатори розвитку соціальної сфери, демографічної ситуації, девіантної поведінки, економіки, екологічної ситуації, політичних відносин і обороноздатності показують, що українське суспільство і держава продовжують перебувати в критичній зоні розвитку. У суспільстві продовжує розвиватися фундаментальне соціально-політичне протиріччя між більшістю бідних і меншістю багатих громадян і виникає на цьому підґрунті масове відчуження населення від результатів проведеної політики приватизації і ринкових реформ.

Динаміка кризи і логіка сталого розвитку диктують необхідність прийняття такої стратегії, яка не тільки дозволить домогтися вирішення соціальних проблем в короткостроковій перспективі, але і створить надійну основу для впевненого соціального розвитку всієї країни в майбутньому. Виходячи з вищевикладеного, слід визначити наступні пріоритетні напрямки соціальної та гуманітарної політики держави в стратегії сталого розвитку, а саме: демографічна політика і сім'я; освіта і права людини; боротьба зі злочинністю; якість життя і соціальна справедливість;

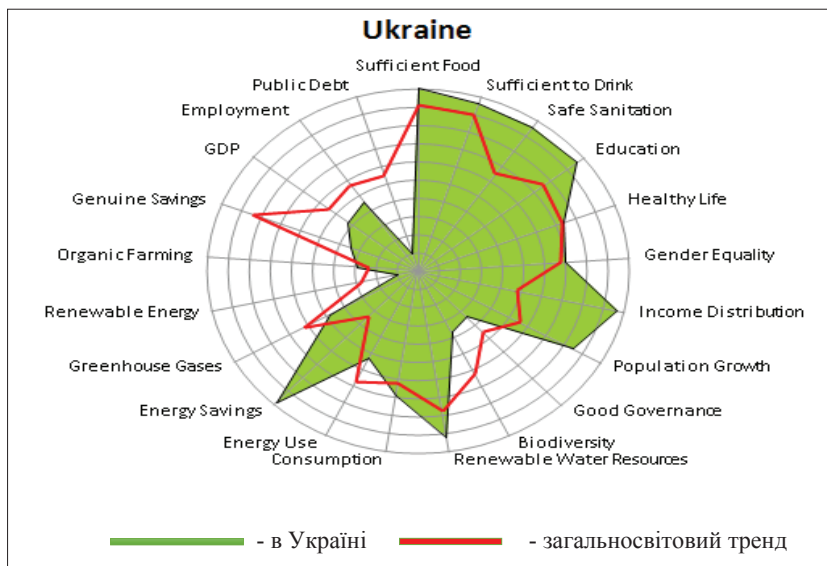


Рис. 2. Індекс стійкого суспільства: досягнення України в порівнянні з загальносвітовим рівнем, 2016

Показники розвитку людини: Україна, 2016 рік
Human Development Indicators Ukraine, 2016

Таблиця 3

Здоров'я / <i>Health</i>	Очікувана тривалість життя при народженні (років)/ <i>Life expectancy at birth (years)</i>	71.1
Освіта/ <i>Education</i>	Очікувані роки навчання (років) / <i>Expected years of schooling (years)</i>	15.3
Дохід / склад ресурсів/ <i>Income/Composition of Resources</i>	Валовий національний дохід (GNI) на душу населення (відносно 2011, тис. дол. США) / <i>Gross national income (GNI) per capita (2011 PPP\$)</i>	7,361
Нерівність / <i>Inequality</i>	IJP, скорегований за нерівністю/ <i>Inequality-adjusted HDI (IHDI)</i>	0.690
Стать / <i>Gender</i>	Індекс розвитку ґендеру / <i>Gender Development Index (GDI)</i>	1.000
Бідність / <i>Poverty</i>	Багатовимірний індекс бідності/ <i>Multidimensional Poverty Index (MPI)</i>	0.001
Робота, зайнятість та вразливість/ <i>Work, employment and vulnerability</i>	Рівень працевлаштування до населення (у віці 15 років і старше) <i>Employment to population ratio (% ages 15 and older)</i>	53.2
Безпека людини/ <i>Human Security</i>	Кількість вбивств (на 100 000 чоловік)/ <i>Homicide rate (per 100,000 people)</i>	4.4
Торгівля та фінансові потоки/ <i>Trade and Financial Flows</i>	Експорт та імпорт (% ВВП)/ <i>Exports and imports (% of GDP)</i>	107.5
Мобільність та зв'язок/ <i>Mobility and Communication</i>	Користувачі Інтернету (% населення)/ <i>Internet users (% of population)</i>	49.3
Екологічна стійкість/ <i>Environmental sustainability</i>	Викиди двоокису вуглецю на душу населення (тон) <i>Carbon dioxide emissions per capita (tonnes)</i>	6.0
Демографія / <i>Demography</i>	Населення, всього (у мільйонах) / <i>Population, total (millions)</i>	44.8

інтереси молоді, сім'ї, пенсіонерів, інвалідів; ринок праці і трудові відносини; соціальне страхування та пенсійне забезпечення; охорону здоров'я та здоровий спосіб життя; культура.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Sustainable Society Index-your compass to sustainability. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssfindex.com/>
2. Гелбрейт Джон К. Экономические теории и цели общества / Economics and the Public Purpose (1973). – М.: Прогресс, 1976. – 408 с.
3. Хайек Ф. Згубна самовпевненість. – М., 1992. – 201 с.
4. Ясперс К. Сенс і призначення історії. – М., 1991. – 185 с.
5. Keynes J.M., The General Theory of Employment, Interest and Money, 1936.
6. Internet – community "Industrial ecology [Electronic resource]. – Access: <http://eco.com.ua/>; <http://newecolife.com.ua/news/203-svt-pdrahuvav-zbitki-vd-katastrof.html>
7. Chechel A. Sustainable Development and Human Security Strategy for Old-Industrial Territories / Chechel A., Stoyka A. // The 21st NISPAcee Annual Conference "Regionalisation and Inter-regional Cooperation", May 16-18, 2013 / Belgrade, Serbia [Electronic resource]. – Access: <http://www.nispa.org/conference.php?sid=897&cid=21>.
8. Human Development Reports: United Nations Development Program. Ukraine. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/countries/profiles/UKR>
9. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
10. Хлобистов Є.В. Особливості формування та розвитку міжнародної екологічної політики України за умов децентралізації врядування / Є.В. Хлобистов // Сталлий розвиток – XXI століття: управління, технології, моделі. Дискусії 2016 / Андерсон В.М., Балджи М.Д., Баркан В.І. та ін.; ІТГП НАН України, НТТУ «Київський політехнічний інститут», Вища економіко-гуманітарна школа (Польща): Колективна монографія / За ред. Хлобистова Є.В. – Черкаси: Видавець Чабаненко Ю., 2016. – С. 228-234.

СЕКЦІЯ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 004.05:338.4

Панченко В.А.
*кандидат економічних наук,
заступник директора
Кіровоградського кооперативного
коледжу економіки і права імені М.П. Сая*

БАЗОВІ ПОНЯТТЯ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ

Стаття присвячена формуванню сукупності понять, які використовуються у сфері кадрової безпеки, що називається категорійним апаратом. Виконано аналіз вітчизняного та зарубіжного досвіду досліджень, запропоновано поняття та терміни у сфері кадрової безпеки на макро-, мезо- і мікрорівнях. Сформовано авторський тезаурус категорійного апарату кадрової безпеки з відповідними визначеннями категорій. Здійснено теґовий аналіз кількості посилань, що генеровані пошуковими серверами.

Ключові слова: кадрова безпека, категорійний апарат, економічна безпека, базові поняття.

Панченко В.А. БАЗОВЫЕ ПОНЯТИЯ КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Статья посвящена формированию совокупности понятий, используемых в сфере кадровой безопасности, которая называется категорийным аппаратом. Выполнен анализ отечественного и зарубежного опыта исследований, предложены понятия и термины в области кадровой безопасности на макро-, мезо- и микроуровнях. Сформирован авторский тезаурус категорийного аппарата кадровой безопасности с соответствующими определениями категорий. Осуществлен теґовый анализ количества ссылок, генерируемых поисковыми серверами.

Ключевые слова: кадровая безопасность, категорийный аппарат, экономическая безопасность, базовые понятия.

Panchenko V.A. BASIC CONCEPTS OF PERSONNEL SAFETY

The article is devoted to the formation of a set of concepts used in the sphere of personnel security, which is called a category apparatus. The analysis of domestic and foreign research experience is carried out, the following concepts and terms are proposed in the field of personnel security at macro, meso- and micro levels. The author's thesaurus of the category staff security apparatus with corresponding definitions of categories is formed. A tagged analysis of the number of links generated by search engines was conducted.

Keywords: personnel security, category apparatus, economic security, basic concepts.

Постановка проблеми. Вивчаючи питання безпеки, науковці зіштовхуються з різними її поняттями. Ознайомлення зі спеціальними літературними джерелами і теорією інформації надає істотну допомогу, однак у низці випадків її недостатньо, тому залишається актуальним питання про те, що ж становить сукупність понять, які використовуються у сфері кадрової безпеки, що називається категорійним апаратом.

Цілісне розуміння функціонування будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності неможливе без формалізованого представлення його моделі кадрової безпеки. Проведений авторський аналіз [11–14], запропоновані визначення дадуть змогу сформуванню вхідну інформацію для створюваної моделі системи кадрової безпеки, що дасть можливість використовувати формалізований математичний апарат для побудови концепції кадрової безпеки. Раніше ця галузь описувалася лише понятійним апаратом і не давала змогу описати концепцію кадрової безпеки у формалізованому вигляді.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над проблемами у цій сфері працюють відомі фахівці і вчені, зокрема Н. Підлужна, Г. Чумарін [1], Н. Швець [2], Г. Назарова [3], А. Єременко, М. Журавель, Т. Полозова [1], О. Ареф'єва, О. Литовченко [4], А. Джобавва [5], О. Лащенко, А. Маренич, Н. Мехеда [6], І. Мойсєненко [1], О. Жибинець [7], С. Кавун [1–7]. В їх роботах досліджені питання систематичного підходу до визначення поняття «кадрова безпека», але здебіль-

шого ці дослідження розрізнені. Не до кінця вирішеними залишаються питання тезаурусу кадрової безпеки і, як наслідок, питання формування визначень (теґів) у системі кадрової безпеки суб'єктів господарювання.

Наприклад, у роботі [10] автор отримав концептуальну модель системи економічної безпеки (СЕБ), що нагадує «соту», тому автор запропонував назвати її «стілнковою» концептуальною моделлю СЕБ. Крім того, така «стілнкова» модель дасть змогу побачити й оцінити (отже, вжити всіх необхідних заходів) усі сторони наявних аспектів СЕБ. Представлені значення показників були отримані аналітичним шляхом і не є категоричними щодо їх оцінок. Надалі автор запропонував для підвищення ступеня об'єктивності використовувати експертні оцінки, отримані за допомогою розробленої експертної системи.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Внаслідок цього постає проблема формування сукупності понять, які використовуються у сфері кадрової безпеки, що називається категорійним апаратом для впровадження, реалізації та дотримання сучасних вимог кадрової безпеки суб'єктів господарювання як складової частини науки про економічну безпеку.

Меґа статті полягає у формуванні сукупності понять, які використовуються у сфері кадрової безпеки, що називається категорійним апаратом. Виконано аналіз вітчизняного та зарубіжного досвіду досліджень, запропоновано поняття та терміни у

сфері кадрової безпеки на макро-, мезо- і мікрорівнях. Сформовано авторський тезаурус категорійного апарату кадрової безпеки з відповідними визначеннями категорій. Здійснено теґовий аналіз кількості посилянь, що генеровані пошуковими серверами. Також ця публікація є продовженням авторського напрямку дослідження [11–14].

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідність забезпечення прогресивного розвитку України обумовила розробку Концепції національної безпеки України [9]. Ця Концепція розроблена для формування збалансованої державної політики й ефективного вжиття комплексу погоджених заходів щодо захисту національних інтересів у політичній, економічній, соціальній, військовій, екологічній, науково-технічній, інформаційній та інших сферах. Крім того, ст. 17 Конституції України [8] економічну, а отже, кадрову безпеку визначає як найважливішу функцію держави, справу всього українського народу.

На основі проведеного аналізу вітчизняного й зарубіжного досвіду досліджень пропонуються поняття та терміни у сфері кадрової безпеки на макро-, мезо- і мікрорівнях, наведені в табл. 1. Однією з найбільш важливих сфер під час вивчення загроз національній безпеці є кадрова сфера. Отже, вивчення кадрової безпеки усіх суб'єктів господарювання та інших видів діяльності набуває вирішального значення для сприятливого розвитку України.

Сьогодні немає єдиної позиції щодо терміна кадрової безпеки усіх суб'єктів господарювання. Серед різних тлумачень цього поняття є такі. Н. Підлужна та Г. Чумарін вважають, що кадрова безпека суб'єктів господарювання – це процес запобігання негативних впливів на економічну безпеку підприємства за рахунок ризиків і загроз, пов'язаних з персоналом, його інтелектуальним потенціалом і трудовими відносинами [1].

Н. Швець розкриває кадрову безпеку як стан захищеності компанії від ризиків і загроз, пов'язаних з персоналом [2].

Г. Назарова пропонує таке визначення: кадрова безпека суб'єктів господарювання – діяльність щодо створення умов для стабільного функціонування й розвитку компанії, за яких забезпечують гарантовану законодавством захищеність інтересів компанії та власників [3].

А. Єременко, М. Журавель та Т. Полозова розуміють кадрову безпеку суб'єктів господарювання як характеристику стану економічної системи, за якого відбуваються ефективне функціонування всіх її функціональних складових, забезпечення захищеності та здатність протистоянь внутрішнім і зовнішнім впливам і загрозам, які пов'язані з персоналом, змістовний та структурний аналіз, діагностика та прогнозування впливу діяльності персоналу на внутрішні та зовнішні показники економічної системи [1].

О. Ареф'єва, О. Литовченко [4] та А. Джобава [5] визначають кадрову безпеку суб'єктів господарювання як сукупність управлінських заходів, пов'язаних з ефективним формуванням та використанням кадрового потенціалу з метою забезпечення та підтримки економічної стійкості.

Змістом категорії «кадрова безпека», на думку О. Лаценка, А. Маренича та Н. Мехеди, є характеристика стану економічної системи, за якої відбуваються ефективне функціонування всіх її функціональних складових, забезпечення захищеності та здатність протистоянь внутрішнім та зовнішнім впливам і загрозам, пов'язаним з персоналом, змістовний та структурний аналіз, діагностика та прогнозування впливу діяльності персоналу на внутрішні та зовнішні показники вказаної економічної системи [6].

І. Мойсеєнко та інші науковці тлумачать кадрову безпеку суб'єктів господарювання як забезпеченість підприємства управлінським та промислово-виробничим персоналом, кількісно-якісну характеристику стану захищеності інтересів [1].

Під загальним терміном «кадрова безпека» («безпека персоналу»), з яким ми погоджуємось, більшість науковців розуміє процес запобігання негативним впливам на економічну безпеку підприємства за рахунок ризиків і загроз, пов'язаних з персоналом, його інтелектуальним потенціалом та трудовими відносинами загалом. Тому О. Жибинець [7] вважає, що кадрова безпека є визначальною в системі фінансово-економічної безпеки будь-якого суб'єкта господарювання, зокрема страхової компанії. Від неї безпосередньо залежить рівень захищеності усіх інших складових безпеки, зокрема фінансової та інформаційної безпеки. Так, прийняття персоналом різних рівнів ефективних рішень у фінансово-господарській діяльності страховика є запорукою його фінансової стабільності, а отже, фінансової безпеки. З іншого боку, можливість протидіяти витокама конфіденційної інформації та даних, що складають комерційну таємницю, через персонал страховика складає основу інформаційної безпеки. Недарма в міжнародній практиці вирішенню проблем кадрової безпеки приділяється значна увага. Так, у міжнародному стандарті інформаційної безпеки ISO/IEC 27002:2013 простежується чіткий зв'язок між безпекою персоналу та інформаційною безпекою організації з моменту прийняття працівника на роботу до розірвання трудового договору.

Сукупність понять у сфері кадрової безпеки суб'єктів господарювання утворює так званий категорійний апарат, приклад якого наведено на рис. 1.

Категорійний апарат складається із сукупності понять у тій або іншій сфері, в цьому разі – в кадровій безпеці. Отже, виникає необхідність одержання оцінки об'єктивності та коректності категорійного апарату. Поставлене завдання орієнтоване на показ різних результатів, для чого потрібно розглянути

Таблиця 1

Поняття та терміни кадрової безпеки на макро-, мезо- і мікрорівнях

№	Англійське значення	Абревіатура	Опис
1.	Personnel security of state	Персестейт	Кадрова безпека держави (макрорівень).
2.	International personnel security of state	Інтеперсестейт	Міжнародна кадрова безпека держави (макрорівень).
3.	Personnel security of enterprise	Персент	Кадрова безпека підприємства (мікрорівень).
4.	Personnel security of region	Персерг	Кадрова безпека регіону (мезорівень).
5.	Personnel security between region	Персеберг	Кадрова безпека між регіонами (мезорівень).
6.	Personnel security of enterprise activity	Персентак	Кадрова безпека підприємницької діяльності (мікрорівень).

статистику зміни використання термінів за останні 5 років, що підтверджує актуальність дослідження. Статистичні дослідження проводились у відкритій мережі загального доступу, а саме в Інтернеті.

Таким чином, кадрова безпека суб'єктів господарювання передбачає стійкий розвиток, тобто збалансований та безперервний, що досягається за допомогою використання всіх видів ресурсів і можливостей, за яких гарантується найбільш ефективно їх застосування для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного та соціального розвитку, запобігання внутрішнім загрозам.

Зараз більшість українських підприємств переживає глибокий спад виробництва та перебуває або в критичному стані, або у стані банкрутства, тому кадрова безпека відіграє виняткову роль у їх подальшій діяльності.

Категорійний апарат будується на основі двох складових частин: де-факто (всі визначення термінів учених, професорів, роботи й дослідження яких були виконані у сфері кадрової безпеки) і де-юре (поняття в різних словниках, енциклопедіях, стандартах). Як відомо, у сфері кадрової безпеки бере участь безліч суб'єктів, якими є фахівці й учені. Більша частина даних у сфері кадрової безпеки перебуває у відкритих джерелах [1–7], до яких можна одержати вільний доступ для проведення подальшого аналізу.

Подібний аналіз пропонується провести з використанням мови запитів, що підтримується усіма пошуковими серверами. Оскільки сьогодні кількість пошукових серверів досить велика, експертним методом були вибрані 6 найпоширеніших серверів.

Через те що категорійний апарат може включати (а часто так і буває) досить велику кількість термінів, як базові (для зменшення обсягу вибірки) були вибрані 11 понять, що показані на рис. 1. Первинні результати у вигляді кількості посилок, що генеровані пошуковими серверами, подані в табл. 2. Одержання достовірної інформації з різних джерел є актуальним рішенням поставленого завдання та досягнення мети дослідження. При цьому розглянуто всі означені терміни, визначено посилення з пошукових серверів, надано змістовний опис з того або іншого джерела. Для визначення термінологічної бази та розширення категорійного апарату автором пропонуються деякі поняття (табл. 3).

Висновки. Таким чином, проблема формування сукупності понять, які використовуються у сфері кадрової безпеки, що називається категорійним апаратом, повинна посідати гідне місце в плані розвитку підприємницької діяльності та отримувати всі необхідні ресурси (людські, організаційні, фінансові тощо) для впровадження, реалізації та дотримання вимог кадрової безпеки суб'єктів господарювання.

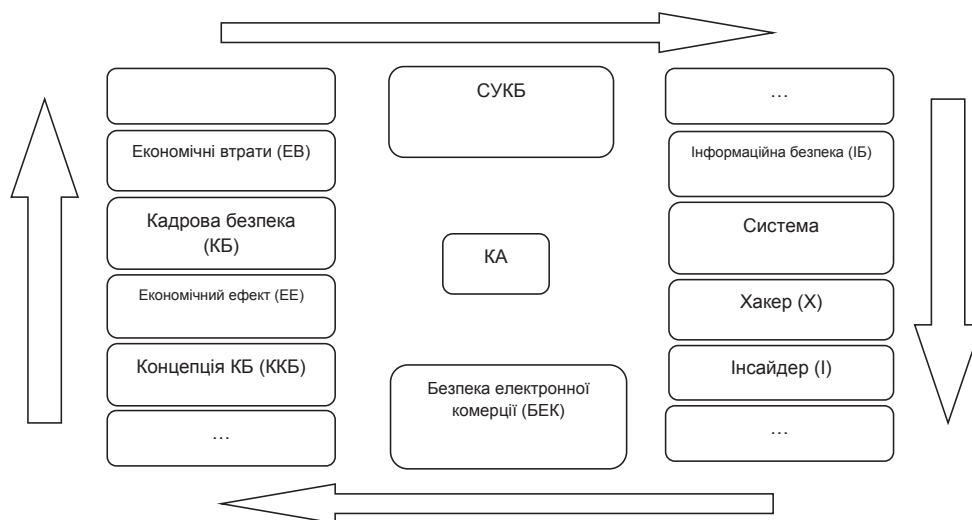


Рис. 1. Приклад категорійного апарату (КА)

Таблиця 2

Кількість посилок на терміни в пошукових серверах Інтернету

№	Термін	Google	Yandex	Yahoo	I.UA	Mail	Alltheweb	Середня кількість посилок
		Кількість посилок						
1.	СУКБ	3	120	8	5	25	8	28
2.	ІБ	1 970	96 930	14 400	1 430	9 702	14 500	23 155
3.	СКБ	9	490	30	30	49	35	107
4.	Х	6 230	110 000	24 500	4 920	11 088	24 200	30 156
5.	І	543	11 990	1 010	540	1 174	985	2 707
6.	БЕК	2	21	2	3	6	2	6
7.	КБ	425 000	520 млн.	4 160 000	78 303	51 685 656	2 270 000	96 436 493
8.	ЕЕ	483 000	90 млн.	2 680 000	63 320	9 185 636	806 000	17 202 992
9.	ККБ	586 000	70 млн.	973 000	27 457	5 405 278	614 000	12 934 289
10.	ЕВ	180 000	130 млн.	2 160 000	64 767	1 3409 278	1 230 000	24 777 340
11.	КА	2 550	25 000	1 610	429	25 473	2 330	9 565

Таблиця 3

Тезаурус категорійного апарату кадрової безпеки

№	Англійське значення	Абревіатура	Опис
1.	Personnel security of state	Персестейт (кадрова безпека держави (макрорівень))	Розділ науки про кадрову безпеку (напрямок), що вивчає природні стосунки та взаємодію між суб'єктами (об'єктами) на макrorівні, теоретичні (наукові) та практичні заходи та засоби забезпечення позитивного стану для кадрового розвитку, протидії загрозам та конфліктам, зростання загального кадрового потенціалу держави.
2.	International personnel security of state	Інтеперсестейт (міжнародна кадрова безпека держави (макрорівень))	Розділ науки про кадрову безпеку (напрямок), що вивчає природні стосунки та взаємодію між суб'єктами (об'єктами) на макrorівні, теоретичні (наукові) та практичні заходи, засоби забезпечення позитивного стану для кадрового розвитку на міжнародному ринку, протидії загрозам та конфліктам, зростання загального кадрового потенціалу.
3.	Personnel security of enterprise	Персент (кадрова безпека підприємства (мікрорівень))	Складова частина персестейту, див. визначення 1.
4.	Personnel security of region	Персерг (кадрова безпека регіону (мезорівень))	Складова частина персестейту, розділ науки про кадрову безпеку (напрямок), що вивчає природні стосунки в межах соціальних систем та груп регіону, а також теоретичні (наукові) та практичні заходи й засоби щодо забезпечення позитивного соціального розвитку регіону.
5.	Personnel security between region	Персеберг (кадрова безпека між регіонами (мезорівень))	Складова частина персестейту, розділ науки про кадрову безпеку (напрямок), що вивчає природні стосунки між соціальними системами та групами регіону, а також теоретичні (наукові) та практичні заходи та засоби забезпечення позитивного соціального міжрегіонального розвитку (кластерів).
6.	Personnel security of enterprise activity	Персентак (кадрова безпека підприємницької діяльності (мікрорівень))	Складова частина персестейту, (під)розділ науки про кадрову безпеку (напрямок), що вивчає природні стосунки між суб'єктами підприємницької діяльності, а також теоретичні (наукові) та практичні заходи та засоби забезпечення виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг з метою отримання прибутку.

Виконаний аналіз вітчизняного та зарубіжного досвіду досліджень дав змогу запропонувати поняття та терміни у сфері кадрової безпеки на макро-, мезо- і мікрорівнях. Сформовано авторський тезаурус категорійного апарату кадрової безпеки з відповідними визначеннями категорій, для яких здійснено тематичний аналіз кількості посилань, що генеровані пошуковими серверами.

Наукова новизна роботи полягає у сформованому повноцінному формалізованому тезаурусі категорійного апарату кадрової безпеки з відповідними визначеннями категорій.

Напрямок подальшого дослідження може бути розробка математичної інтерпретації завдання формування авторського тезаурусу категорійного апарату кадрової безпеки з відповідними визначеннями категорій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Яременко О. Кадрова безпека підприємства: концептуальні основи забезпечення. Вісник Хмельницького національного університету. 2016. № 2. Т. 1. С. 29–32.
2. Швець Н. Методи виявлення і збереження кадрової безпеки, або як перемогти зловживання персоналу. Персонал. 2006. № 5. С. 26–27.
3. Назарова Г. Передумови створення системи кадрової безпеки підприємства. Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України. 2010. Вип. 15. С. 34–37.
4. Ареф'єва О., Литовченко О. Кадрова складова в системі економічної безпеки машинобудівних підприємств. Актуальні проблеми економіки. 2008. № 11. С. 95–100.
5. Дзюбава А. Организационные и экономические составляющие конкурентоспособности предприятия. Кадры предприятия. 2009. № 1. С. 10–11.
6. Мехеда Н., Маренич А. Соціально-мотиваційні складові кадрової безпеки. Фінансовий простір. 2012. № 2 (6). С. 38–45.
7. Жабинець О. Кадрова безпека в системі фінансово-економічної безпеки страхових компаній. Бізнес Інформ. 2015. № 5. С. 269–274.
8. Конституція України: прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. Київ, 1996. Ст. 2, 3, 17.
9. Концепція (Основи державної політики) національної безпеки України // Національна безпека України, 1994–1996 рр.: наук. доп. НІСД / за ред. О. Белова та ін. Київ: НІСД, 1997. С. 184.
10. Кавун С. В. Жизненный цикл системы экономической безопасности предприятия. Управление развитием. 2008. № 6. С. 17–21.
11. Кавун С., Панченко В. Модель інтелектуального управління системою кадрової безпеки підприємства. Науковий вісник. Серія: економічна: збірник наукових праць Львівського державного університету внутрішніх справ. Вип. 2. Львів: вид-во ЛДУВС, 2017. С. 190–198.
12. Кавун С., Панченко В. Аналіз категоріального апарату у сфері кадрової безпеки. Ефективна економіка. 2017. № 1. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6150>.
13. Кавун С., Панченко В. Класифікація індикаторів управління кадровою безпекою підприємства. Інформаційна економіка: етапи розвитку, методи управління, моделі: колективна монографія / за ред. В. Пономаренко, Т. Клебанової. Харків: ВШЕМ – ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2018. С. 482–502.
14. Кавун С., Панченко В. Підхід до оцінювання кадрової безпеки підприємства з позицій релевантних функцій управління персоналом. Сучасні проблеми моделювання соціально-економічних систем: матеріали X міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (5–6 квітня 2018 р.). Харків: ВШЕМ – ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2018. С. 73–77.

УДК 338.242.42

Філіпчук В.Р.

здобувач кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету

ДЕКОМПОЗИЦІЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ НА БАЗІ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ

Стаття зосереджує увагу на сутності, методології та імплементації системного підходу до категорії «соціальний захист». Як результат встановлено комплементарність соціального захисту населення на базі системного підходу. Досліджено системні одиниці категорії «соціальний захист населення». Виділено державну та недержавну підсистеми категорії, визначено їх складові та елементи наповнення. Сформовано систему соціального захисту населення, що містить системоутворюючі складові «вхід», «система впливу» та «вихід».

Ключові слова: соціальний захист, системний підхід, система, соціальний захист, соціальна допомога, соціальне страхування.

Філіпчук В.Р. ДЕКОМПОЗИЦИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ НА БАЗИСЕ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА

Статья концентрирует внимание на сущности, методологии и имплементации системного подхода к категории «социальная защита». В результате установлено комплементарность социальной защиты населения на базе системного подхода. Исследованы системные единицы категории «социальная защита населения». Выделены государственную и негосударственную подсистемы категории, определены их составляющие и элементы наполнения. Сформирована система социальной защиты населения, содержит системообразующие составляющие «вход», «система воздействия» и «выход».

Ключевые слова: социальная защита, системный подход, система, социальная защита, социальная помощь, социальное страхование.

Filipchuk V.R. DECOMPOSITION OF SOCIAL PROTECTION OF THE POPULATION ON THE BASIS OF THE SYSTEM APPROACH

The article focuses on the essence, methodology and implementation of the systemic approach to the category of "social protection". As a result, the complementarity of social protection of the population is established on the basis of a systematic approach. The system units of the category "social protection of the population" are investigated. The state and non-state subsystems of the category have been allocated, their components and filling elements have been determined. A system of social protection of the population is formed that contains the system-forming components "entrance", "system of influence" and "exit".

Keywords: social protection, system approach, system, social protection, social assistance, social insurance.

Постановка проблеми. За умов структурної кризи в суспільстві, коли можливості саморегулювання системи стають досить обмеженими, роль інституцій у функціонуванні соціального захисту значно зростає.

Застосування системного підходу в методології дослідження соціального захисту дає змогу стверджувати наступне: побудова ефективної системи можлива лише з позиції теоретико-методологічного обґрунтування цілей, завдань, принципів і способів соціального захисту на основі аналізу його реального стану; оптимізація механізмів управління соціальними процесами; вироблення комплексу технологій, спрямованих на інформаційну підтримку всіх рівнів, які приймаються у соціальній сфері.

Відповідно набуває актуальності декомпозиція категорії «соціальний захист населення» на базі системного підходу, застосування якого надасть можливість аналізувати проблему у функціонуванні кожної з підсистем чи синтезувати необхідний об'єкт, спрямований на досягнення певної мети, у єдності всіх його складових, що безперервно взаємодіють як між собою, так і із зовнішнім середовищем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню системного підходу присвячені праці таких відомих вчених як М. Борна, К. Боулдінга, Г. Гегеля, Е. Ласла та ін. Питаннями соціального розвитку займалися Д. Істон, А. Кетле, Е. Лібанова, В. Мандибур, В. Тропіна. Однак залишається не вивченим системний підхід в процесі декомпозиції складових категорії «соціальний захист населення», що потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, що полягають у дослідженні системоутворюючих факторів на декомпонування складових категорії «соціальний

захист» населення, що виникають під час трансформаційних змін в соціальній політиці держави з врахуванням принципів та постулатів системного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. До середини XIX ст. пізнавальні уявлення про цілісність системи розвивалися на рівні конкретних предметів, при цьому взаємозв'язок та єдність частин були очевидними як за зовнішніми ознаками, так і за властивостями. Водночас розвивалися ідеалістичні погляди на природу цілісності системи, починаючи від простих об'єктів і закінчуючи складними. На початку XX ст. наука піднялася на якісно новий щабель розвитку. Головним її надбанням стала проблема структурної організації та забезпечення функціонування складних системних об'єктів, тому в сучасній науці формуються та широко використовуються категорії системності. У результаті такого прогресу в процесах наукових досліджень центральне місце займає системний підхід [1, с. 12].

Системний підхід – це принцип дослідження, при якому розглядається система в цілому, а не її окремі підсистеми. Його завданням є оптимізація системи в цілому, а не покращання ефективності підсистем, що входять до неї. Удосконалюючи систему, шукають причини відхилень у межах цієї системи, не вважаючи за потрібне їх розширити. Коли визначається мета приведення системи до норми, первинні передумови і цілі, що лежать в основі проекту цієї системи, під сумнів не беруться, хоча вони можуть бути неправильними і застарілими. При системному підході ситуація зворотна: як правило, на початку утворення системи розглядають можливість існування проекту та конфігурацію системи, намагаючись усунути законодавчі і територіальні бар'єри, щоб запобігти дії побічних ефектів.

Американський економіст Кеннет Еварт Боулдінг (1910–1993) наводить п'ять різних рівнів вивчення й оцінки систем:

1. Емпіричний рівень, коли знання набувають лише в результаті безпосереднього спостереження.

2. Рівень, на якому можливо будувати системи, втілюючи формальні символи, проекти й інструкції в їх фізичні реалії.

3. Рівень, на якому знань вже достатньо для попередньої розробки проекту.

4. Теоретичний рівень знань, що характеризується спільністю побудов.

Побудова теоретичних систем на основі вивчення емпіричних фактів дозволяє постулювати закони, що належать до істотних властивостей системи.

5. На останньому рівні створюється «система теоретичних систем» [2].

Таким чином, зміст системного підходу полягає в комплексному, системно-структурному аналізі, цілісному розгляді тих або інших складних систем, у висвітленні їх різних аспектів. При системному підході всі локальні цілі і завдання підкоряються загальній кінцевій меті – вдосконаленню, підвищенню ефективності функціонування системи. І чим складніша система, тим більший ефект від застосування системного підходу при її дослідженні. Це значною мірою відноситься і до дослідження процесу формування підсистем та системи в цілому соціального захисту населення.

З одного боку, система соціального захисту виступає в якості підсистеми системи державної соціальної допомоги соціально вразливим верствам населення. З іншого – це державна соціальна підтримка прав і свобод людини і громадянина у всіх сферах життєдіяльності суспільства. Тому систему соціального захисту можна навести у виді вільного об'єднання членів суспільства, між якими формуються особливі взаємозв'язки, спрямовані на підтримку соціального статусу, адаптації та повноправної участі особи в розвитку суспільства.

Специфічними особливостями системи соціального захисту, які обумовлюються характеристиками системного підходу, є такі: складна ієрархія; цілісність; соціально-економічна та політична відкритість; підпорядкованість загальноосвітним стандартам соціального захисту; різнорівневість управління; індивідуалізація і відносна незалежність; об'єктивність у формуванні критеріїв оцінки [3, с. 5].

За такого підходу основними об'єктами соціального захисту виступають: держава, професійні спілки, асоціації роботодавців, об'єднання громадян, населення.

Головним системоутворювальним суб'єктом є держава, оскільки саме ця інституція законодавчо регламентує діяльність інших суб'єктів соціального захисту, а також володіє основним ресурсним потенціалом. Концепція введення і обов'язкового врахування системоутворювального фактора є цілком прийнятною у методології системного аналізу, однак існує проблема його уніфікації в процесі визначення системи.

Системоутворювальний фактор, за своїм змістом і природою, є об'єктом дослідження не менш складним, ніж сама система. Деталізація проблемних аспектів та визначення ролі системоутворювального фактора в методології системного аналізу вимагає дослідження та уніфікації основних понять системи як наукової категорії.

В якості основних суб'єктів соціального захисту можна виокремити: населення країни, окремі групи

(військові, лікарі, діячі культури, педагоги тощо), соціально вразливі верстви (інваліди, пенсіонери, безробітні, багатодітні сім'ї тощо). Разом із цим соціальний захист є особливим різновидом управлінської діяльності, в основу якого покладено специфічні принципи та методи соціального управління, що надають можливості для захисту конституційно гарантованих рівних прав і свобод для всіх громадян країни.

Серед значимих принципів для формування системи соціального захисту, можна виокремити такі: орієнтація на захист сімейних доходів та їх індексація; зміна методики нарахування податків для окремих категорій працівників; законодавче визначення соціальних зобов'язань держави; розподіл повноважень між рівнями державного управління, а також державою та органами місцевого самоврядування; використання потенціалу громадських організацій у соціальній сфері; соціальна експертиза законопроектів. Дотримання цих принципів слугує основою попередження соціальних ризиків, а також пом'якшення негативних наслідків їх прояву. Центральний принцип соціального захисту як особливого виду управлінської діяльності полягає у його всезагальності соціальний захист надає гарантії всім, хто опиняється в ситуації несприятливої реалізації соціального ризику.

До головних елементів структурних ланок системи регулювання соціального захисту населення можна віднести спеціалізовані органи управління соціальним забезпеченням, соціальним страхуванням, соціальним обслуговуванням та соціальною допомогою. Взаємодіючи з органами влади і управління інших регуляторних систем, вони утворюють єдине ціле, розвиток якого вже визначається зовнішніми умовами, насамперед, загальною стратегією соціальної політики держави. Щодо впливу зовнішнього середовища, то слід зазначити, що в теорії системного аналізу універсальні методи врахування його впливу відсутні.

У такому контексті методологія системного підходу та системного аналізу визначає рекомендації загального характеру [4, с. 94]:

у процесі аналізу системи об'єктом дослідження має визначатися також і її зовнішнє середовище, причому розподіл зусиль, оцінених часовими, фінансовими та іншими критеріями, повинен здійснюватися один до одного як через відношення до системи, так і через відношення до зовнішнього середовища;

анадто велика кількість відношень, зв'язків і взаємодій між системою і середовищем свідчить про те, що насправді досліджується не система, а децю інше, наприклад її компонента чи декілька тісно пов'язаних систем;

усі можливі впливи середовища на систему мають бути класифіковані, зведені у деяку групу за ознакою спільності очікуваного впливу на систему.

В якості соціального інституту соціальний захист знаходить прояв у сукупності правових норм, призначенням яких є вирішення соціально-економічних проблем на міжнародному та національному рівнях. Ці норми стосуються окремих категорій громадян, які не мають фінансових можливостей для задоволення своїх життєво важливих потреб та потреб своїх непрацездатних членів сім'ї.

При настанні встановлених законодавством несприятливих подій система соціального захисту гарантує надання конкретної допомоги у виді компенсації у грошовій чи натуральній формі. В окремих випадках система соціального захисту може

реалізовувати заходи, спрямовані на профілактику реалізації подібних несприятливих подій.

У методології системного аналізу соціального захисту винятково важливої ваги набуває необхідність поєднання методів кількісного і якісного аналізу. Головною причиною виступає не лише первинність якісних підходів відносно кількісних, але й порівняна складність нечислової природи типового об'єкта системного дослідження, особливо соціальної системи. Однак широке вживання нечислових, якісних категорій при вирішенні складних управлінських завдань може призвести до втрати відтворюваності системного аналізу як обов'язкової його властивості.

Адже процес наукового аналізу має бути завжди відтворений і проконтрольований, навіть після того, як рішення прийнято і результат його реалізації відображений у тій чи іншій формі [5, с. 84].

Разом із цим соціальний захист відноситься до числа таких видів діяльності, де кількісний підхід ускладнений через цілу низку причин.

У контексті системного аналізу ефективності державної регуляторної політики соціального захисту населення можна запропонувати такий алгоритм:

- визначення ефективності реалізації державної соціальної політики (узагальнювальним критерієм оцінки може виступати рівень добробуту населення частка населення, чії доходи вище/нижче реального прожиткового мінімуму); дослідження дієвості територіальних соціальних служб (узагальнювальними критеріями оцінки виступають доступність соціальних послуг, потреби в соціальних послугах, орієнтація інституційних структур на індивідуальні потреби громадян, достатність ресурсів для виконання професійних функцій);

- моніторинг сприйняття населенням ефективності соціального захисту (узагальнювальним показником виступає задоволеність користувачів наданими соціальними послугами, рівень лояльності щодо різних закладів соціального обслуговування та системи соціального захисту в цілому);

- визначення ефективності управління системою соціального захисту (узагальнювальним показником виступає зацікавленість і здатність органів влади та органів місцевого самоврядування вирішувати відповідні завдання соціального захисту.

Визначальним напрямом аналізу ефективності соціального захисту населення є оцінка витрат на її проведення. Оцінка фактично витрачених ресурсів на реалізацію соціального захисту населення та обґрунтованість нормативів мінімальної бюджетної забезпеченості є важливим завданням системного аналізу ефективності соціального захисту населення.

Специфічний зміст поняття «соціального захисту населення» можна визначити через модель співвідношення «вхід-вихід», яка характеризує діяльність політичної системи в цілому і підсистеми управління соціальною сферою як її частини.

На «вході» системи: вимоги суспільства (об'єкта управління), що обумовлюють прийняття відповідних політичних рішень, підтримка керуючого суб'єкта легітимність (довіра суспільства) і ресурси, якими володіє держава для реалізації можливих рішень.

На «виході»: реальна зміна об'єкта як наслідок здійснених рішень і досягнення цілей керуючого суб'єкта (системи). Всередині системної моделі «вхід-вихід» формуються і діють підсистеми, що дублюють системність щодо застосування до аналізу ефективності як внутрішньої управлінської діяльності окремих органів держави стосовно інших органів,

так і зовнішньої стосовно суспільства або його частини [6, с. 149].

Ми погоджуємось з думкою авторів, які вважають за доцільне виділяти три складові соціального захисту населення: соціальне страхування, соціальне забезпечення та соціальну допомогу [7, 8], що становлять центральне ядро трансформації змін між «входом» та «виходом» у системі соціального захисту населення та декомпонують існуючі моделі систем соціального захисту населення державною та недержавною підсистемами (рис. 1).

Переходячи до більш детального розгляду окремих форм соціального захисту населення, можна визначити соціальне страхування як форму соціального захисту громадян, що являє собою систему майбутньої потреби зайнятого населення, визначеної законодавчо і врахованої на загальному рівні без огляду на заробітки, яке здійснюється за рахунок страхових внесків підприємств, працівників та дотацій з бюджету. Зауважимо, що соціальне страхування визначається тим, що хоча внески в основному і залежать від заробітку, виплати, навпаки, зумовлюються потребою, яка не має стосунку до заробітку.

Варто зазначити, що соціальне забезпечення як окрема форма соціального захисту населення являє собою систему виплат держави, що здійснюються на принципово інших засадах, і перш за все, без попередніх внесків (як це має місце у разі соціального страхування) та без огляду на потребу в цих коштах їх отримувача (як це відбувається при наданні соціальної допомоги).

Основна функція соціального забезпечення – турбота про ті категорії населення, які в законодавчо встановленому порядку мають право на тривалу або постійну допомогу (за віком, інвалідністю, обмеженою працездатністю, відсутністю інших джерел існування) і розподіл коштів соціального захисту, виплат з соціального страхування. Соціальне забезпечення здійснюється у випадках тимчасової непрацездатності, вагітності та пологів, догляду за дитиною-інвалідом, хвороби; досягнення пенсійного віку, безробіття, смерті годувальника, нещасного випадку на виробництві, професійного захворювання тощо.

На відміну від соціального забезпечення питання про надання соціальної допомоги розглядається індивідуально, згідно чинного законодавства і стосовно людей, що в силу різних обставин суттєво знизили свій рівень життя.

Соціальна допомога – це система заходів для покращення стану певних соціальних прошарків шляхом соціальних програм та забезпечення діяльності мережі відповідних соціальних закладів. При прийнятті рішення про соціальну допомогу враховується матеріальний стан людей. Прикладом соціальної допомоги, в якому втілилися її характерні особливості, є державна Програма житлових субсидій. На відміну від соціального страхування, під соціальною допомогою розуміють виплати держави, які задовольняють індивідуальні потреби тих, хто відчуває гостру потребу у виправданій допомозі згідно з принципом субсидіарності.

Також варто виділити пасивні і активні заходи підтримки доходів, які містить соціальний захист. Пасивними заходами є соціальна допомога, активними – соціальне страхування (тобто забезпечення доходів у випадку втрати працездатності чи роботи), лікування та профілактика хвороб, а також сприяння освіті й підвищенню кваліфікації [9, с. 258].

Як свідчить досвід розвинених соціальних держав світу, а також постсоціалістичних держав, які від-

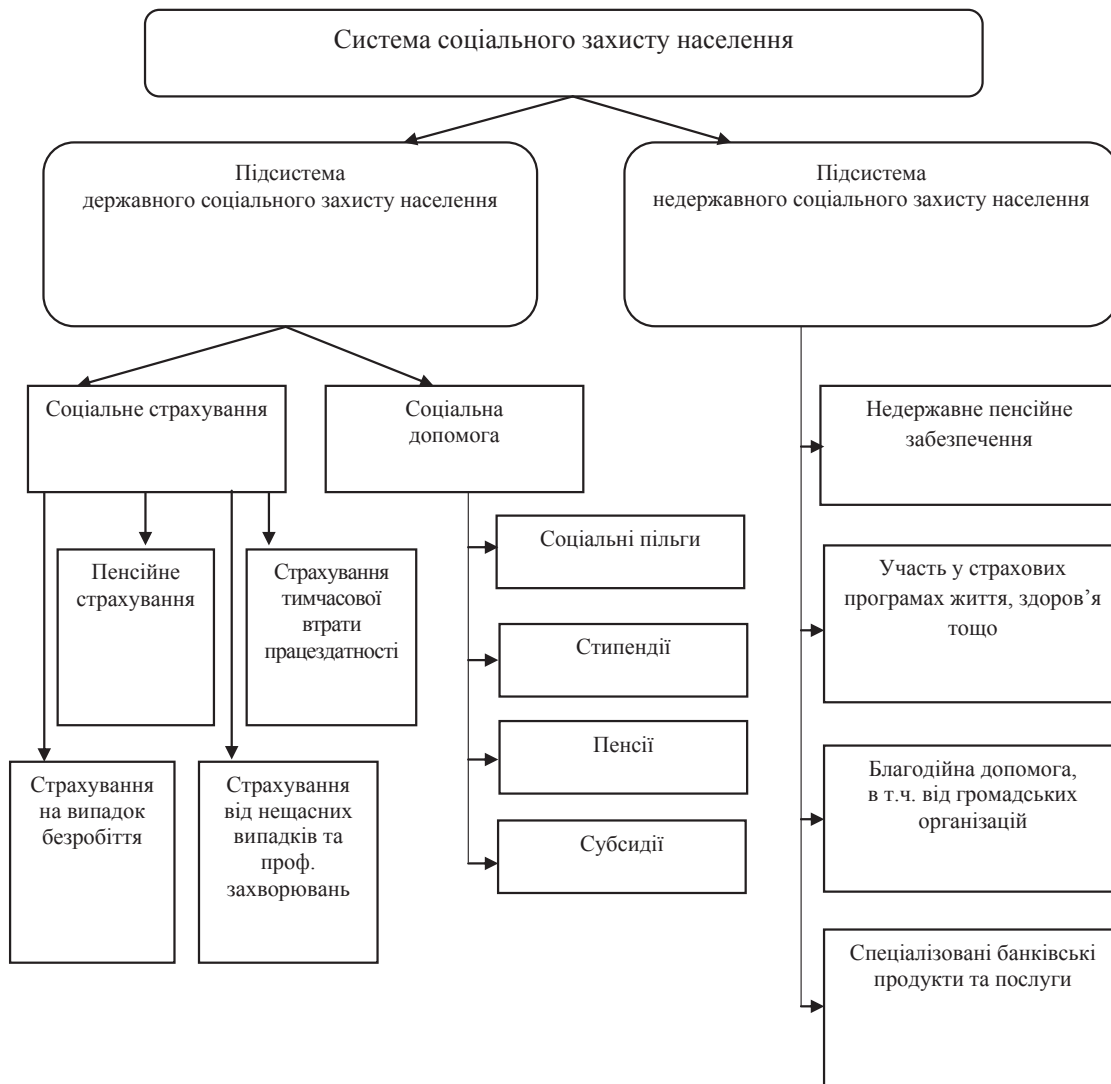


Рис. 1. Соціальний захист населення України на базі системного підходу

носно успішно долають етап своєї суспільної трансформації, поєднання пасивних та активних заходів – це обов'язкова умова ефективності соціального захисту.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, соціальний захист – це багаторівнева система економічних, соціальних та правових відносин по управлінню соціальними ризиками суспільства для ліквідації їх небажаних наслідків та забезпечення належного рівня життя.

Система соціального захисту об'єднує наступні елементи: соціальне забезпечення, соціальну допомогу окремим категоріям населення, соціальне страхування. Соціальне страхування виступає системою формування доходів соціального захисту населення, а соціальне забезпечення – системою здійснення виплат. Вважаємо за доцільне в системі соціального захисту виокремити державну та недержавну складові.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Теоретические основы системного анализа / [Новосельцев В.И., Тарасов Б.В., Голиков В.К., Демин Б.Е.]; под ред. В. И. Новосельцева. – М. : Майор, 2006. – 592 с.

2. Boulding K. E. Political Implications of General Systems Research / Boulding K. E. // International Journal of General Systems, 1961. – Volume 6. – P. 1-7.

3. Ільчук Л. І. Державне управління соціальною сферою / Л. І. Ільчук. К. : НАДУ при Президентіві України, 2008. 125 с.

4. Князев В. М. Теоретичні та методологічні проблеми розробки і реалізації управлінських стратегій / В. М. Князев ; Нац. акад. держ. упр. при Президентіві України. К. : НАДУ, 2008. 239 с.

5. Королюк Ю. Г. Нечітка логіка як інноваційний підхід до удосконалення системи управління регіональним соціально-економічним розвитком / Ю. Г. Королюк // Державна служба України в історичному контексті: проблеми становлення та розвитку / за заг. ред. О. Ю. Оболенського, С. В. Сьоміна. К. : НАДУ, 2009. Т. 2. С. 84–86.

6. Теслер Г. С. Методика системного аналізу з позицій системного підходу для потреб проектування систем управління / Г. С. Теслер, В. А. Косс // Математичні машини і системи. – 2008. – № 1. – С. 149–150.

7. Скуратівський В. Соціальна політика / В. Скуратівський, О. Палій. – К. : Вид-во УАДУ, 2003. – 265 с.

8. Москаленко В. В. Сутність соціального захисту та його місце в політиці соціальної держави / В. Москаленко // Наукові записки. – 2003. – Том 21. – С. 42.

9. Михайловська І. М. Система соціального захисту населення в Україні: сутність, основні складові та напрямки вдосконалення / І. М. Михайловська, О. В. Неліпович // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 6, т. 4. – С. 255–260.

СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 658.15

Витвицька У.Я.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів
Івано-Франківського національного
технічного університету нафти і газу

Штим Ю.В.
магістр
Івано-Франківського національного
технічного університету нафти і газу

РЕЙТИНГОВА ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Статтю присвячено розвитку теоретико-методичних і практичних засад оцінки фінансового потенціалу підприємства. Охарактеризовано основні етапи процесу оцінювання фінансового потенціалу підприємства. Здійснено обґрунтований вибір оціночних показників та запропоновано підсумкову оцінку фінансового потенціалу підприємства проводити на основі рейтингової оцінки. Апробацію розробленого підходу здійснено на прикладі УМГ «Прикарпаттрансгаз» та УМГ «Львівтрансгаз».

Ключові слова: потенціал підприємства, фінансовий потенціал, ліквідність, фінансова стійкість, управління фінансовим потенціалом.

Витвицькая У.Я., Штим Ю.В. РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена развитию теоретико-методических и практических основ оценки финансового потенциала предприятия. Охарактеризованы основные этапы процесса оценки финансового потенциала предприятия и осуществлен обоснованный выбор оценочных показателей, предложено итоговую оценку финансового потенциала предприятия проводить на основе рейтинговой оценки. Апробацию предложенного подхода осуществлено на примере УМГ «Прикарпаттрансгаз» и УМГ «Львовтрансгаз».

Ключевые слова: потенциал предприятия, финансовый потенциал, ликвидность, финансовая устойчивость, управление финансовым потенциалом.

Vitvitska U.Y., Shtym J.V. RATING ASSESSMENT OF THE FINANCIAL POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

The article is devoted to the development of theoretical, methodological and practical principles for assessing the financial potential of the enterprise. The main stages of the process of evaluating the financial potential of the enterprise have been described. A reasonable choice of valuation indicators has been made, a final assessment of the financial potential of the enterprise has been proposed based on the rating assessment. Approbation of the proposed approach was carried out on the example of the gas transport enterprises "Prykarpatransgaz" and "Lvivtransgaz".

Keywords: potential of enterprise, financial potential, liquidity, financial stability, financial potential management.

Постановка проблеми. Управління процесами формування та пошук шляхів нарощування фінансового потенціалу підприємств потребують проведення його діагностики, яка передбачає системну й усебічну його оцінку з використанням різних підходів, методів та прийомів аналізу.

Насамперед слід відзначити, що, незважаючи на високий рівень уваги науковців до обґрунтування сутності дефініції «фінансовий потенціал підприємства», що було висвітлено у праці [1, с. 227–230], методичне забезпечення його оцінювання є недостатньо обґрунтованим. Насамперед постає питання щодо вибору інструментарію оцінки фінансового потенціалу підприємства, результати якої дадуть можливість оперативної визначати внутрішній потенційні можливості і недоліки підприємства, виявляти приховані резерви з метою підвищення ефективності його діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед наукових праць, які присвячені формуванню методичних підходів до оцінювання фінансового потенціалу підприємства, слід виділити розробки К.В. Ковтуненко [2], В.О. Кунцевич [3, 4], Н.М. Левченко [5], О.І. Маслак [6], Р.О. Толпежнікова [7], В.В. Турчака [8], П.А. Фоміна [9], Г.В. Блакитой [10], Н.С. Пед-

ченко [11], Л.С. Стасюк [12], О.В. Мілінчук [13], Г.О. Партин [14], І.А. Маринич [15] та ін. Водночас, незважаючи на актуальність поставленої проблеми, єдиної методики оцінювання й аналізу фінансового потенціалу підприємства досі не розроблено.

Метою дослідження є подальший розвиток теоретико-методичних і практичних засад оцінювання фінансового потенціалу та здійснення його рейтингової оцінки на прикладі вітчизняних газотранспортних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. На основі вивчення підходів до оцінювання фінансового потенціалу підприємства встановлено, що вони передбачають застосування певного методу або їх поєднання, а саме: методу застосування інтегральної (факторної) моделі, методу експертного оцінювання фінансових коефіцієнтів або фінансових індикаторів, комбінованого методу.

Узагальнення проведених досліджень теоретико-методичних підходів до оцінювання різноманітних видових проявів потенціалу підприємств дали змогу сформулювати послідовність етапів процесу проведення оцінки фінансового потенціалу, що продемонстровано на рис. 1.

Розглянемо суть запропонованих етапів.

Етап 1. Збір та аналіз інформації для визначення загального обсягу фінансових ресурсів підприємства та можливих резервів їх нарощування.

Важливу роль у реалізації завдань фінансового аналізу відіграє його інформаційне забезпечення. Ефективність управлінських рішень багато в чому залежить від обсягу, якості та змісту інформації. Володіння повною, достовірною, актуальною та оперативною інформацією дає змогу ухвалювати ефективні управлінські рішення та сприяє зниженню фінансових ризиків.

Етап 2. Обґрунтування системи оціночних показників.

Під час обґрунтування системи оціночних показників для оцінки фінансового потенціалу підприємства необхідно виконувати дотримання таких вимог:

- по-перше, фінансові коефіцієнти мають бути максимально інформативними і давати цілісну картину фінансового потенціалу;

- по-друге, для усіх фінансових коефіцієнтів мають бути зазначені числові нормативи мінімального задовільного рівня або діапазону змін;

- по-третє, фінансові коефіцієнти повинні розраховуватися тільки за даними публічної бухгалтерської звітності підприємств;

- по-четверте, фінансові коефіцієнти повинні давати можливість проводити рейтингову оцінку підприємства як у просторі (порівняно з іншими підприємствами), так і у часі (за низку періодів) [16, с. 294].

Проведений аналіз літературних джерел показав, що для оцінювання фінансового потенціалу підприємства зазвичай використовують показники ділової активності, рентабельності, ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості, майнового стану тощо.

Кожен дослідник пропонує різний набір оціночних показників. Саме тому на основі узагальнення низки наукових розробок, присвячених методології оцінювання фінансового потенціалу підприємства, було виділено перелік із двадцяти показників (табл. 1). При цьому до уваги бралися ті показники, які пропонувалися авторами найчастіше, і перевага надавалася відносним показникам.

Як видно з табл. 1, для оцінки фінансового потенціалу підприємства найчастіше використовуються такі показники, як рентабельність власного капіталу, коефіцієнти загальної і абсолютної ліквідності та коефіцієнт автономії. При цьому дванадцять показників із двадцяти пропонується для застосування не більше 1–2 разів, тому вважаємо, що їх недоцільно брати до уваги під час оцінювання фінансового потенціалу підприємства.

Як засвідчили проведені дослідження, важливими показниками оцінки фінансового потенціалу підприємств є показники рентабельності власного капіталу та рентабельності активів. Проте під час їх застосування у разі оцінювання фінансового потенціалу збиткових підприємств (якими, наприклад, є газотранспортні підприємства УМГ «Прикарпаттрансгаз» та УМГ «Львівтрансгаз»), виникають певні



Рис. 1. Процес оцінювання фінансового потенціалу підприємства

труднощі, оскільки врахування від'ємних значень показників однозначно приведе до суттєвого заниження результуючого показника.

Тому нами пропонується замість показників рентабельності застосувати такі показники, як коефіцієнт росту чистого доходу, який використовується для кількісної характеристики зміни обсягу чистого доходу поточного періоду щодо обсягу чистого доходу попереднього періоду, та коефіцієнт витрат на реалізацію та управління, який характеризує співвідношення зазначених видів витрат і чистого доходу від реалізації.

Методика розрахунку показників оцінки фінансового потенціалу підприємства наведена у табл. 2.

Етап 3. Обґрунтування методів діагностики фінансового потенціалу.

Важливим етапом процесу оцінювання фінансового потенціалу підприємства є визначення методів діагностики, використання яких дасть змогу дійти обґрунтованого висновку щодо якості управління ним. При цьому під методологією та методикою діагностики фінансового потенціалу підприємства розуміють використання визначених методів, прийомів та індикаторів аналізу для досягнення поставлених конкретних цілей.

Для здійснення діагностики фінансового потенціалу підприємства доцільним є застосування спрощених (горизонтальний, вертикальний, коефіцієнтний аналіз) та розгорнутих прийомів (трендовий, порівняльний, факторний аналіз).

Етап 4. Аналіз динаміки основних фінансово-економічних показників досліджуваного підприємства дасть змогу отримати повну, всебічну та об'єктивну оцінку виробничо-господарської діяльності підприємства за досліджуваний період. При цьому акцент під час проведення дослідження слід зробити саме на фінансово-економічні показники, такі як чистий

Таблиця 1

Показники оцінювання фінансового потенціалу підприємства

Показник	Фомин П. А. [9]	Турчак В.В. [8]	Юдін М.А. [17]	Толпежников Р.О. [7]	Мілінчук О.В. [13]	Педченко Н.С. [11]	Пожарська А.С. [18]	Частота використання для оцінки фінансового потенціалу підприємства
1. Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	+	+	+	+	+	+		6
2. Коефіцієнт загальної ліквідності	+	+		+	+	+		5
3. Коефіцієнт швидкої ліквідності	+	+		+	+			4
4. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	+	+	+	+	+	+	+	7
5. Рентабельність активів	+	+		+	+			4
6. Рентабельність власного капіталу	+	+	+	+	+	+	+	7
7. Період оборотності власного капіталу						+		1
8. Чиста рентабельність продажу					+			1
9. Ефективність використання активів для виробництва продукції	+	+		+		+		4
10. Коефіцієнт заборгованості	+	+	+	+			+	5
11. Частка накопиченого капіталу	+			+				2
12. Коефіцієнт забезпечення боргів (заборгованості)		+						1
13. Коефіцієнт маневреності власного капіталу					+		+	2
14. Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами					+			1
15. Частка короткострокової заборгованості в загальній сумі заборгованості			+					1
16. Коефіцієнт фінансового ризику						+		1
17. Період заборгованості дебіторської заборгованості							+	1
18. Продуктивність праці					+			1
19. Трудоозброєність оборотних активів					+			1
20. Коефіцієнт повних витрат на оплату праці					+			1

Таблиця 2

Методика розрахунку показників для оцінювання фінансового потенціалу підприємства

Показник	Розрахунок показника
1. Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	Власний капітал / Валюта балансу
2. Коефіцієнт заборгованості	Поточні та довгострокові зобов'язання / Валюта балансу
3. Коефіцієнт загальної ліквідності	Оборотні активи / Поточні зобов'язання
4. Коефіцієнт швидкої ліквідності	(Оборотні активи – Запаси) / Поточні зобов'язання
5. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Грошові кошти та їх еквіваленти / Поточні зобов'язання
6. Коефіцієнт росту чистого доходу	(Чистий дохід звітного року – Чистий дохід попереднього року) / Чистий дохід попереднього року
7. Коефіцієнт витрат на реалізацію та управління	Витрати на збут та адміністративні витрати / Чистий дохід
8. Ефективність використання активів для виробництва продукції (надання послуг)	Чистий дохід / Валюта балансу

дохід від реалізації, собівартість реалізації, валовий прибуток (збиток), фінансовий результат від операційної діяльності, чистий прибуток (збиток) та ін., які дають змогу оцінити ефективність діяльності підприємства, виявити напрями і обмеження його фінансового розвитку.

Етап 5. Аналіз майна підприємства та джерел його формування.

Фінансовий потенціал підприємства можна охарактеризувати також розміщенням і використанням коштів (активів) і джерелами їх формування (власного капіталу і зобов'язань, тобто пасивів). Ці дані наведені в балансі підприємства, який є свого роду моментальним знімком фінансово-господарського стану підприємства на певну дату. Він дає

змогу зробити оцінку найсуттєвіших фінансових ознак та найважливіших фінансових параметрів підприємства.

Етап 6. Розрахунок показників, за якими здійснюватиметься оцінка фінансового потенціалу підприємства, та їх аналіз.

Детальне вивчення динаміки наведених фінансових показників дасть змогу отримати комплексну характеристику фінансового потенціалу підприємства і може стати основою для розроблення управлінських рішень щодо його нарощування, забезпечення повноти та ефективності використання.

Етап 7. Рейтингова оцінка фінансового потенціалу підприємства та формулювання висновків щодо якості управління ним.

Для визначення рівня фінансового потенціалу підприємства за обґрунтованою системою показників необхідно порівняти їх фактичні значення із рекомендованими даними рейтингової оцінки (табл. 3). При цьому за відповідності значення показника найвищому рівню йому присвоюється оцінка «3», середньому – оцінка «2», низькому – «1».

Підсумкову оцінку фінансового потенціалу підприємства доцільно проводити на основі рейтингової оцінки, яка заснована на теорії і методиці комплексного фінансового аналізу підприємства. Підсумкова рейтингова оцінка враховує всі найважливіші параметри фінансово-господарської діяльності підприємства, бо під час її проведення використовуються показники, які характеризують ефективність використання виробничих та фінансових ресурсів підприємства, стан і розміщення коштів, їх джерела та ін. Рейтингова оцінка характеризується значенням конкретного показника, який синтезує певні сторони діяльності об'єкта дослідження, отриманого на основі математичної обробки системи окремих показників [19, с. 324].

Для формування узагальнюючої рейтингової оцінки можуть використовуватися методи сум, середньої геометричної, коефіцієнтний, суми місць, відстаней тощо.

Етап 8. Прийняття управлінських рішень щодо нарощування та забезпечення ефективного використання фінансового потенціалу підприємства.

На цьому етапі на основі узагальнення результатів оцінки фінансового потенціалу підприємства розробляються напрями формування, накопичення та розподілу фінансових ресурсів, формується відповідна фінансова стратегія, спрямована на мінімізацію втрат та фінансових ризиків.

Застосування запропонованого підходу здійснимо на прикладі вітчизняних газотранспортних підприємств – УМГ «Прикарпаттрансгаз» та УМГ «Львівтрансгаз». Для формування інтегральної рейтингової оцінки насамперед необхідно визначити вагові коефіцієнти оціночних показників. Для цього скористаємося результатами, наведеними у табл. 1, та застосуємо метод суми чисел. Результати проведених розрахунків щодо визначення вагомостей оціночних показників наведені у табл. 4.

Розрахунок інтегрального показника рейтингової оцінки фінансового потенціалу досліджуваних УМГ проводився за період 2014–2016 років як сума добуток величини вагомостей оціночних показників (табл. 4) та присвоєної оцінки, виходячи із відповідності значення показника певному рівню фінансового потенціалу (табл. 3). Результати розрахунку інтегрального показника фінансового потенціалу досліджуваних УМГ графічно подано на рис. 2, а у табл. 5 наведено градацію рівня фінансового потенціалу залежно від значення інтегрального показника.

Таблиця 3

Критерії рейтингової оцінки фінансового потенціалу підприємства за фінансовими показниками [7–9]

Показник	Рівень фінансового потенціалу підприємства		
	високий	середній	низький
1. Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	>0,5	0,3–0,5	<0,3
2. Коефіцієнт заборгованості	<0,5	0,7–0,5	>0,7
3. Коефіцієнт загальної ліквідності	>2,0	1,0–2,0	<1,0
4. Коефіцієнт швидкої ліквідності	>0,8	0,4–0,8	<0,4
5. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0,2	0,1–0,2	<0,1
6. Коефіцієнт росту чистого доходу	>0,26	0,10–0,25	<0,10
7. Коефіцієнт витрат на реалізацію та управління	<0,4	0,4–0,7	>0,7
8. Ефективність використання активів для реалізації послуг	>1,6	1,0–1,6	<1,0

Таблиця 4

Визначення величини вагомостей оціночних показників фінансового потенціалу підприємства

Показник	Частота використання для оцінки фінансового потенціалу підприємства	Розрахунок величини вагомості	Результат розрахунку вагомості, част. од.
1. Коефіцієнт автономії	6	6 / 42	0,14
2. Коефіцієнт заборгованості	5	5 / 42	0,12
3. Коефіцієнт загальної ліквідності	5	5 / 42	0,12
4. Коефіцієнт швидкої ліквідності	4	4 / 42	0,10
5. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	7	7 / 42	0,17
6. Коефіцієнт росту чистого доходу	7	7 / 42	0,17
7. Коефіцієнт витрат на реалізацію та управління	4	4 / 42	0,10
8. Ефективність використання активів для реалізації послуг	4	4 / 42	0,10
Разом	42		1

Таблиця 5

Інтерпретація значень інтегрального показника фінансового потенціалу підприємства [9]

Рейтинг фінансового потенціалу підприємства	Значення інтегрального показника	Характеристика фінансового потенціалу підприємства
Високий	2,34–3,0	Діяльність підприємства характеризується зростанням, фінансовий стан стабільний.
Середній	1,67–2,33	Діяльність підприємства характеризується нарощуванням обсягів, але фінансовий стан залежить від змін як у внутрішньому, так і у зовнішньому середовищі.
Низький	1,0–1,66	Підприємство фінансово нестабільне.

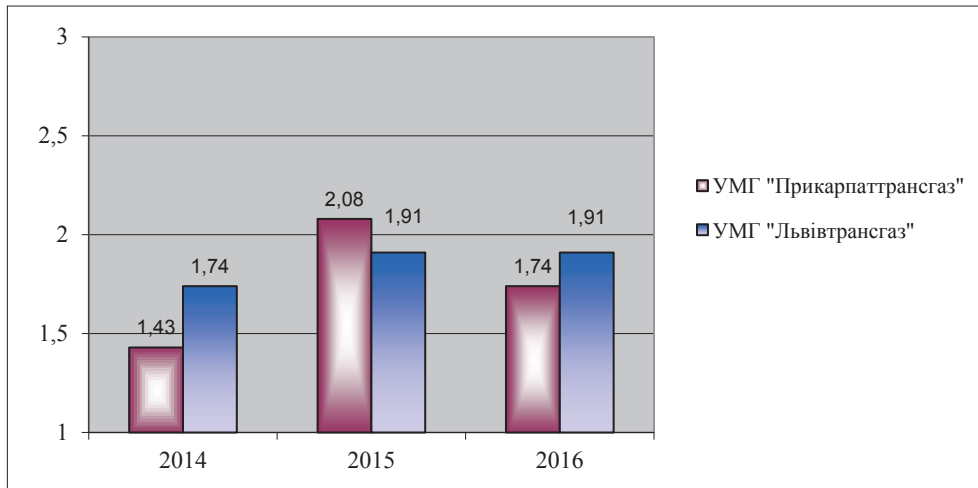


Рис. 2. Інтегральний показник рейтингової оцінки фінансового потенціалу досліджуваних газотранспортних підприємств

Як бачимо, значення інтегрального показника рейтингової оцінки фінансового потенціалу УМГ «Прикарпаттрансгаз» у 2014 році становило 1,43, що відповідало низькому рівню, у 2015 році – 2,08 та 1,74 у 2016 році, що відповідало середньому рівню фінансового потенціалу.

Щодо УМГ «Львівтрансгаз», то у 2014 році значення інтегрального показника рейтингової оцінки його фінансового потенціалу становило 1,74, у 2015–2016 роках – 1,91, що відповідає середньому рівню фінансового потенціалу упродовж усього досліджуваного періоду.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, застосування запропонованого підходу до оцінки фінансового потенціалу, який базується на обґрунтованій системі показників, дасть змогу удосконалити процес управління ним, забезпечити підвищення ефективності та оптимізацію діяльності підприємства відповідно до стратегічних напрямів його розвитку.

У результаті проведеної оцінки фінансового потенціалу досліджуваних газотранспортних підприємств було виявлено їх слабкі місця, розроблення та обґрунтування напрямів подолання яких буде предметом подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Витвицька У.Я. Розвиток науково-теоретичних підходів до розуміння сутності фінансового потенціалу як економічної категорії / У.Я. Витвицька, Ю.В. Штим // Сучасні управлінські технології в умовах трансформації соціально-економічних відносин (Івано-Франківськ, 19-20 квітня 2018 року): Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції, Івано-Франківськ, 2018. С. 227–230.
- Ковтуненко К.В. Використання методів стратегічного аналізу для оцінки фінансового потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / К.В. Ковтуненко, Я.В. Шаповал. // Економіка. Управління. Інновації. 2012. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2012_2_20
- Кунцевич В.О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки / В.О. Кунцевич // Актуальні Проблеми Економіки. – 2004. № 7 (37) С. 123–130.
- Кунцевич В.О. Підходи до діагностики фінансового потенціалу підприємства / В.О. Кунцевич // Актуальні Проблеми Економіки. 2005. № 1. С. 68–75.
- Левченко Н.М. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та підходи до діагностики / Н.М. Левченко // Інвестиції: практика та досвід. 2012. № 2. С. 114–117.
- Маслак О.І. Особливості оцінювання економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань / О.І. Маслак, О.О. Безручко // Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. Вип. 1. С. 121–127.
- Толпежніков Р.О. Сутність та методика оцінювання фінансового потенціалу підприємства / Р.О. Толпежніков // Теоретичні та практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2013. Вип. 2. Т. 1. С. 277–282.
- Турчак В.В. Методика оцінки фінансового потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання / В.В. Турчак, С.Д. Чижинська // Молодий вчений. 2014. № 8 (11). С. 49–52.
- Фомин П.А. Особенности оценки потенциала промышленных предприятий / П.А. Фомин, М.К. Старовойтов. URL: http://www.cfin.ru/management/manufact/manufact_potential.shtml
- Блакита Г.В. Методологічні аспекти оцінки фінансового потенціалу торговельних підприємств / Г.В. Блакита. // Економіка. Управління. Інновації. 2013. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2013_2_6
- Педченко Н.С. Методичний інструментарій оцінки стану формування та використання фінансового потенціалу підприємства на основі таксономічного аналізу / Н.С. Педченко // Інноваційна економіка. 2013. № 9. С. 173–180.
- Стасюк Л.С. Аналіз показників фінансового потенціалу машинобудівних підприємств на прикладі ВАТ «ТЕМП» / Л.С. Стасюк // Маркетинг і менеджмент інновацій. 2014. № 1. С. 270–278.
- Мілінчук О.В. Інтегральна оцінка фінансового потенціалу підприємств харчової промисловості Житомирського регіону / О.В. Мілінчук // Університетські наукові записки. 2009. № 2. С. 368–373.
- Партин Г.О. Формування фінансового потенціалу підприємства / Г. О. Партин, Р.І. Задерезька, О.В. Граціян // Ефективна економіка. 2016. № 1. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4754>
- Маринич І.А. Сучасні підходи до діагностики фінансового потенціалу підприємства / І.А. Маринич, І.І. Дзіковський // Науковий вісник НЛТУ України. 2010. Вип. 20.1. С. 105–108.
- Литвин Б.М. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. / Б.М. Литвин, М.В. Стельмах. К.: «ХайТек Прес», 2008. 336 с.
- Юдін М.А. Фінансовий потенціал машинобудівного підприємства / М.А. Юдін // Економіка промисловості. 2009. № 5. С. 158–198.
- Пожарська А.С. Методичний підхід до оцінки фінансового потенціалу на основі аксонометричного показника / А.С. Пожарська // Управління розвитком. 2013. № 18 (158). С. 34–37.
- Аналіз господарської діяльності: навч. посібник / за заг. ред. І.В. Сіменко, Т.Д. Косової. К.: Центр учбової літератури, 2013. 384 с.

УДК 3658.14/16

Гринчишин Я.М.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання
Львівського національного університету
імені Івана Франка*

ФІНАНСОВА КРИЗА ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТ АНТИКРИЗОВОГО ПРАВЛІННЯ

У статті розглянуто наукові підходи до визначення фінансової кризи підприємств. Виокремлено характерні риси підходів щодо динаміки розвитку кризи і щодо охоплення ознак і параметрів кризи. Досліджено сутність фінансових труднощів (financial distress) у контексті антикризового фінансового управління.

Ключові слова: фінансова криза, статичний підхід, проміжний підхід, динамічний підхід, вузький підхід, широкий підхід, фінансові труднощі.

Гринчишин Я.М. ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОБЪЕКТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В статье рассмотрены научные подходы к определению финансового кризиса предприятий. Выделены характерные черты подходов относительно динамики развития кризиса и охвата признаков и параметров кризиса. Исследована сущность финансовых трудностей (financial distress) в контексте антикризисного финансового управления.

Ключевые слова: финансовый кризис, статический подход, промежуточный подход, динамический подход, узкий подход, широкий подход, финансовые трудности.

Grynychshyn Y.M. FINANCIAL CRISIS OF THE ENTERPRISE, AS AN OBJECT OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT

The paper considers the scientific approaches to determining the financial crisis of enterprises. The characteristic features of approaches that take into account the dynamics of crisis development and take into account the signs and parameters of the crisis are singled out. The essence of financial distress in the context of anti-crisis financial management is investigated.

Keywords: financial crisis, static approach, intermediate approach, dynamic approach, narrow approach, wide approach, financial distress.

Постановка проблеми. Ефективне впровадження антикризових заходів щодо управління фінансами підприємств вимагає чіткого уявлення про його об'єкт – фінансову кризу. Зростання динаміки економічних процесів, їх ускладнення, збільшення рівня конкуренції вимагає від менеджерів для подолання наслідків кризи володіння інформацією про її характеристики, особливості, масштаб та глибину. Кількість фінансово неспроможних підприємств в Україні за період з 2013 р. до 2017 р. зросла більш ніж удвічі. У країнах Західної Європи за аналогічний період, хоча і відбулося зменшення кількості корпоративних суб'єктів, що перебувають у кризовому стані, відносний показник банкрутств є досить високим. Наприклад, у Люксембурзі кількість фінансово неспроможних суб'єктів у розрахунку на 10 тис. підприємств становить 269, у Данії – 245 [1]. Тому вивчення проблем антикризового фінансового управління підприємствами є актуальним.

Однак, незважаючи на особливу актуальність проблематики антикризового управління, дослідження криз на мікрорівні характеризуються фрагментарністю, несистемністю [2, с. 3]. У наукових розробках спостерігається понятійна, структурна і змістовна невпорядкованість, дослідження криз підприємств в основному ігноруються фінансовою наукою [3, с. 4].

Євроінтеграційний напрям розвитку України зумовлює вивчення підходів зарубіжних науковців як щодо антикризового управління підприємствами, які перебувають у кризовому стані, так і щодо сутності і динаміки самих кризових явищ. У цьому аспекті варто зауважити, що теоретичні підходи до сутності і розвитку криз на мікрорівні перебувають на стадії становлення і вимагають поглибленого вивчення.

Аналіз досліджень. Проблеми сутності фінансової кризи та її впливу на антикризове управління є предметом дослідження багатьох науковців. Українські автори С.Л. Благодетелева, В.Г. Боро-

нос, К.В. Васьківська, І.М. Кобушко, І.Й. Плікус, В.Б. Прокопишак, О.А. Сич, О.О. Терещенко досліджують фінансову кризу та її розвиток у контексті проведення фінансової санації підприємств. Питаннями антикризового управління та його об'єкта – кризи підприємства – займаються російські науковці Д.В. Глухова, Н.А. Львова та українські – А.В. Литвин, Г.О. Надьон.

Серед західних науковців можна виділити дві групи дослідників. Першу групу представляють автори, які досліджують загальні аспекти кризи підприємства: Дж.Е. Крандал, Т. Кумбс, К. Ру-Дюфор, В. Спілан, Б. Форгус, Ч.Ф. Херман. Представники другої групи займаються вивченням фінансових аспектів кризи на мікрорівні: С. Росс, Д. Хільер, Р. Вестерфілд, Дж. Джаффе, Б. Джордан, А. Халік та інші.

Слід зауважити, що зарубіжні дослідники загальних аспектів кризи фінансової її сторону майже не охоплюють. Натомість автори, що досліджують фінансові аспекти кризи, зосереджують увагу лише на її подоланні, не враховуючи можливостей профілактики, попередження.

Постановка завдання. Мета статті полягає в узагальненні та поглибленні наукових підходів до сутності фінансової кризи та її значення як об'єкта антикризового управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед усіх криз підприємства найбільш важливою є фінансова. Деякі автори окремі кризи (виробничу, постачання, маркетингу) називають локальними, а фінансову – системною [4, с. 6]. Будь-яка з криз проявляється в динаміці фінансово-економічних показників підприємства і в підсумку може перерости у фінансову і привести до економічної неспроможності [5, с. 6]. Причинами фінансової кризи можуть слугувати фактори, не пов'язані з фінансовим виміром діяльності підприємства, проте її прояви, як правило, виражаються у негативній динаміці фінансо-

вих показників [6, с. 7]. Фінансова криза як індикатор протиріч у фінансовій системі є наслідком впливу своєрідного «синергетичного» ефекту різних видів кризи на підприємство [7, с. 7].

Фінансові показники відіграють роль ключових індикаторів кризи; за результатами їх аналізу в динаміці діагностується реальний стан підприємства і задається вектор розвитку, обґрунтовуються ефективні управлінські рішення з усіх напрямів діяльності підприємства: фінансового, організаційного, виробничого, кадрового, інформаційного [8, с. 9]. З одного боку, у фінансових показниках компанії відбивається найбільше як позитивних явищ, так і симптомів кризи, що надходить. З іншого боку, фінансові явища в компанії є найбільш вимірними, об'єктивними, виразними та передбачуваними. Ці передумови роблять саме те, що фінансова криза стає однією з найбільш властивих та найширше аналізованих у теоретичних дослідженнях та практичному управлінні підприємством [9, с. 146].

Оскільки первинні чинники фінансової кризи можуть бути не пов'язані із фінансовими відносинами, доцільно насамперед розглянути загальні аспекти, що полягають у з'ясуванні сутності кризи підприємства та її параметрів. Дослідження різних підходів до трактування терміна «криза підприємства» дало змогу узагальнити їх у три групи: криза – стан, криза – подія, криза – процес (рис. 1).

Слід зазначити, що погляди прихильників того чи іншого підходу на сутність кризи підприємства теж суттєво відрізняються. Так, одні автори – прихильники підходу до визначення кризи як стану – вважають ознакою останнього критично низьку здатність реагувати та адаптуватися до змін зовнішнього середовища [10, с. 15], інші – неадекватність наявних засобів досягненню цілей підприємства [11, с. 14], неспроможність здійснювати фінансове забезпечення своєї господарської діяльності [12, с. 324], критичне порушення закономірностей перерозподілу ресурсів [13, с. 7].

Як бачимо, більшість трактувань кризи підприємства як стану пов'язують її з нестачею відповідних ресурсів (у тому числі фінансових). Обмеженість цього підходу полягає в тому, що він не враховує послідовність (етапність) розвитку кризових процесів. Тому його можна вважати статичним підходом. Такий підхід широко використовується західними науковцями та практиками для пояснення терміну «фінансові труднощі підприємства» (financial distress).

Характерні ознаки кризи як події у визначеннях прихильників другого підходу (проміжного) є теж досить різними. До них можна віднести несподіваність, малоімовірність, загрози для функціонування самого підприємства, тобто цей підхід зосереджений в основному на природі та наслідках кризових явищ.

Статичний і проміжний підходи за критерієм охоплення ознак і параметрів кризи можна назвати вузькими, оскільки вони не дають змоги аналізувати розвиток негативних тенденцій у динаміці, своєчасно застосовувати профілактично-попереджувальні заходи.

Найбільш поширеним в науковій літературі є підхід до визначення кризи як процесу. Причому прихильників цього підходу можна поділити на три групи. Перші в основному характеризують кризу як незапланований процес, який у змозі істотно перешкодити або навіть зробити неможливим функціонування підприємства. Друга група авторів розглядає кризу як крайнє загострення суперечностей у підприємстві. Третя група науковців – прихильників підходу до кризи як процесу – розглядає кризу як одну із фаз життєвого циклу підприємства. Це автори, дослідження яких зосереджені на фінансових аспектах кризових явищ. Під кризою вони розуміють фазу розбалансованої діяльності підприємства [14, с. 280].

Загалом підхід до визначення кризи як процесу, є, на нашу думку, найбільш прийнятним з погляду побудови ефективного антикризового управління. Це можна пояснити тим, що в цьому разі є можливість виокремити причини та окремі етапи кризи (легка, глибока, фінансова катастрофа), тобто динаміку її розвитку. Розуміння кризи як процесу, що розширений у просторі і часі, дає змогу підприємству розробляти і застосовувати профілактичні і попереджувальні заходи щодо кризових явищ. Крім цього, процесний підхід дає можливість прогнозувати наслідки кризи для майбутнього розвитку підприємства.

Незважаючи на суттєві відмінності у трактуванні кризи, вищезазначені підходи є не взаємовиключними, а такими, що доповнюють один одного. Так, статичний підхід дає змогу виявити фінансові ознаки кризи підприємства, провести аналіз і діагностику кризового стану. Проміжний підхід дає змогу виявляти найбільш вагомні чинники кризи, динамічний підхід важливий у контексті дослідження розвитку кризи.

Незважаючи на більш вузьке розуміння фінансової кризи західними науковцями, серед них немає узгодженості щодо визначення фінансових труднощів (financial distress). Частково це можна пояснити різноманітністю подій, у які потрапляють фірми з фінансовими труднощами.

Якщо вітчизняними дослідниками фінансової кризи для її дослідження використовується широкий підхід (процесний), то зарубіжними – вузький, який полягає у вивченні та аналізі частини кризи підприємства – фінансових труднощів (financial distress). Однак визначення зарубіжних науковців є досить різними, що значною мірою пов'язано зі складністю і різноманітністю причин фінансових труднощів [15, с. 12] (табл. 1).

Усі визначення фінансових труднощів можна поділити на дві групи – на основі грошових потоків і на основі вартості. Тракткування фінансових труднощів, що ґрунтуються на основі потоку, відрізняються між собою. Так, одні науковці пов'язують фінансові труднощі просто з нестачею грошових коштів [16, с. 2], інші – з неможливістю погашення фінансових зобов'язань перед кредито-



Рис. 1. Підходи до трактування терміна «криза підприємства»

рами [17, с. 828; 18, с. 141]. Окремі автори зазначають також причини кризових ситуацій – високі постійні витрати, неліквідні активи або доходи, чутливі до економічних спадів [19], або ширше характеризують їх наслідки – нездатність досягати операційного прибутку й оплатити свої витрати та операційні інвестиції, фінансувати витрати і досягнення послідовних втрат рік за роком, що в кінцевому рахунку може привести до банкрутства і ліквідації [20, с. 235].

Вузькість західних підходів до розуміння фінансової кризи не дає змоги її узгодити з трактуванням кризового менеджменту, який передбачає постійність управління кризовими ситуаціями та виділення окремих етапів – передкризового, кризового, післякризового. Водночас виокремлення досліджень виникнення фінансових труднощів та їх подолання, на нашу думку, є вагомим аргументом на користь концепції антикризового фінансового управління підприємствами.

Необхідність урахування динаміки розвитку кризи (не лише фінансової) обґрунтовується використанням практично у всіх діагностичних моделях показників (кількісних та якісних, фінансових і нефінансових), які є виразом симптомів кризових ситуацій на ранніх періодах. Симптоми банкрутства загалом з'являються з певним, нерідко кількарічним випередженням. Можна їх виявити як у фінансовій звітності, так і в нефінансовій інформації [21, с. 95].

Враховуючи переваги динамічного підходу до розвитку фінансової кризи, можна виокремити два її етапи: операційну фінансову кризу і гостру фінансову кризу (рис. 2).

Операційна фінансова криза полягає в поступовому наростанні кризових явищ, починаючи від кризи стратегії, закінчуючи кризою прибутковості. Гостра фінансова криза як аналог фінансових труднощів (financial distress) в розумінні західних авторів пов'язана з проблемами неплатоспроможності підприємств і є наслідком поглиблення кризи прибутковості. Причому, як видно з рис. 2, динаміка симптомів кризи має кумулятивний ефект і може закінчитися банкрут-

ством за відсутності своєчасних та ефективних антикризових заходів. Іншою особливістю етапу гострої фінансової кризи є нормативно-правове регулювання процесів як фінансового оздоровлення, так і банкрутства.

Висновки з проведеного дослідження. Підходи до трактування терміна «криза підприємства» щодо динаміки розвитку кризи можна поділити на три види: статичний, проміжний і динамічний. Ці підходи є не взаємовиключними, а такими, що доповнюють один одного. Так, підхід до кризи як стану дає змогу виявити фінансові ознаки кризи підприємства, провести аналіз і діагностику кризового стану. Подієвий підхід дає змогу виявляти найбільш вагомі чинники кризи, процесний підхід як найбільш прийнятний з погляду побудови ефективного антикризового управління є важливим у контексті дослідження розвитку кризи.

Якщо вітчизняними дослідниками фінансової кризи для її дослідження використовується широкий підхід (процесний), то зарубіжними – вузький, який полягає у вивченні та аналізі частини кризи підприємства – фінансових труднощів (financial distress). Вузькість західних підходів до розуміння фінансової кризи не дозволяє її узгодити з трактуванням кризового менеджменту, який передбачає постій-

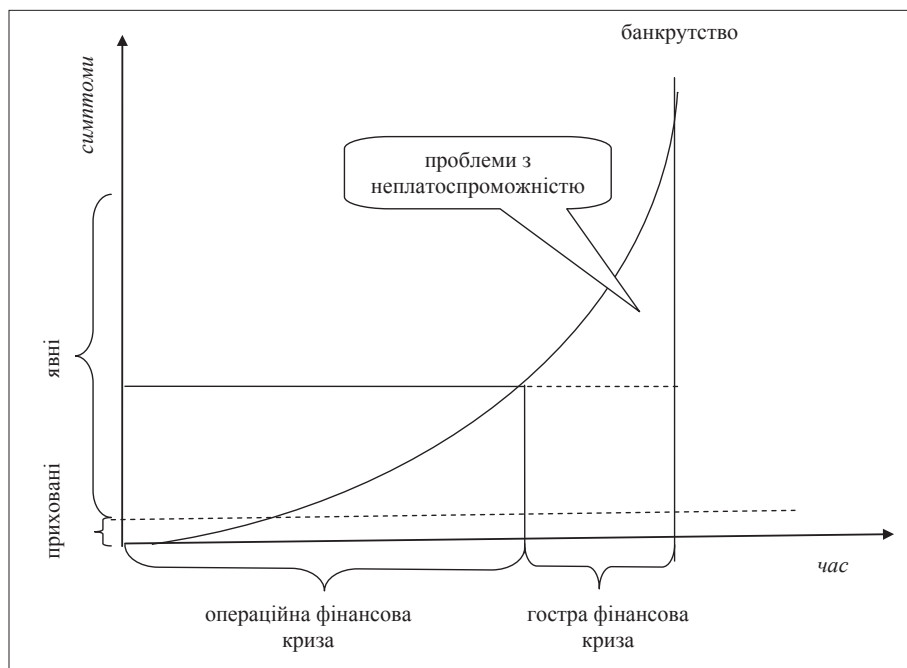


Рис. 2. Взаємозв'язок розвитку фінансової кризи з її симптомами

Таблиця

Визначення фінансових труднощів (financial distress) у зарубіжній науковій літературі

Визначення	Підходи до визначення
ситуація, коли сума грошових потоків фірми недостатня для задоволення поточних зобов'язань [17, с. 828]	на основі потоку
негативна чиста вартість фірми, вартість активів менша за вартість боргів [17, с. 828]	на основі вартості
етап, на якому компанія неспроможна погашати короткострокові зобов'язання, не здатна досягати операційного прибутку й оплатити свої витрати та операційні інвестиції та фінансувати витрати і досягає послідовних втрат рік за роком, що в кінцевому рахунку може привести до банкрутства і ліквідації [20, с. 235]	на основі потоку
умова, коли компанія не може задовольнити або зазнає труднощів з оплатою своїх фінансових зобов'язань перед кредиторами, як правило, через високі постійні витрати, неліквідні активи або доходи, чутливі до економічних спадів [19]	на основі потоку
ситуація, коли компанія не може погасити фінансові зобов'язання перед кредиторами [18, с. 141]	на основі потоку
ситуація, коли компанія відчуває нестачу грошових потоків з тієї чи іншої причини [16, с. 2]	на основі потоку

ність управління кризовими ситуаціями та виділення окремих етапів – передкризового, кризового, післякризового управління. Водночас виокремлення досліджень виникнення фінансових труднощів та їх подолання, на нашу думку, є вагомим аргументом на користь концепції антикризового фінансового управління підприємствами.

З огляду на переваги динамічного підходу до розвитку фінансової кризи, можна виокремити два її етапи: операційну фінансову кризу і гостру фінансову кризу, яка є аналогом фінансових труднощів (financial distress).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Corporate insolvencies in Europe 2017/2018. URL: https://www.crediteform.de/fileadmin/user_upload/crefo/download_de/news_termine/wirtschaftsforschung/insolvenzen-europa/analyse_EU-2017-18_englisch_wirtschaftsforschung.pdf
2. Надьон Г.О. Методологічне забезпечення діагностики та подолання кризи в діяльності підприємства: автореф. дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». Донецьк: ІЕП НАН України, 2010. 32 с.
3. Львова Н.А. Финансовая стабильность предприятий: методология фундаментальных и прикладных исследований: автореф. дисс. ... докт. экон. наук: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит». Санкт-Петербург: С.-Петерб. гос. ун-т, 2016. 40 с.
4. Коваль Л.П. Діагностика та запобігання банкрутству сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». Львів: Львів. нац. агр. ун-т, 2008. 22 с.
5. Махлин Г. Антикризисное управление предприятием: функция или процесс? Антикризисное управление. 2008, № 2. С. 6–7.
6. Литвин А.В. Моделювання процесів антикризового фінансового управління в діяльності страхових компаній України автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.11 «Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці». К.: КНЕУ, 2015. 22 с.
7. Хомякова А.А. Финансовое оздоровление предприятий: критерий, стратегия, методы: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит». Иваново: Иван. гос. хим.-технол. ун-т, 2007. 21 с.
8. Єлєцьких С.Я. Управління фінансовою стійкістю промислового підприємства: автореф. дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». Донецьк: ІЕП НАН України, 2014. 42 с.
9. Klepka R. Specyfika kryzysu finansowego w przedsiębiorstwie. Studia i prace wydziału nauk ekonomicznych i zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego, 2013, nr 32. S. 139-152.
10. Благодетелева-Вовк С.Л. Управління фінансовою санацією підприємств: навч. посіб. К.: Ніка-Центр, 2006. 248 с.
11. Юрьева Т.В. Теория антикризисного управления: учеб. пособ. М.: МЭСИ, 2009. 67 с.
12. Семенов Г.А., Бугай В.З., Семенов А.Г., Бугай А.В. Финансовое планирование и управление на предприятиях: навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2007. 432 с.
13. Глухова Д.В. Совершенствование механизма антикризисного финансового управления в организациях: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит». Ставрополь: СевКавГТИ, 2015. 27 с.
14. Гринчишин Я.М. Основні підходи до визначення поняття «криза підприємства». Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техніч. праць. Львів: РВВ НЛТУ України, 2014. Вип. 24.4. С. 277–282.
15. Tesfamariam Y. The Determinants of Financial Distress in the Case of Manufacturing Share Companies in Addis Ababa-Ethiopia. Addis Ababa: Addis Ababa University, 2014. 86 s.
16. Van der Colff F. Company financial failure and distress: a perspective. University of Pretoria, 2012. 129 p.
17. Ross S., Hillier D., Westerfield R., Jaffe J., Jordan B. Corporate Finance. McGraw-Hill Education, 2012. 1072 p.
18. Khaliq A., Altarturi B. H. M., Thaker H. M. T., Harun M. Y., Nahar N. Identifying Financial Distress Firms: A Case Study of Malaysia's Government Linked Companies (GLC). International Journal of Economics, Finance and Management, 2014, vol. 3, No. 3. p. 141–150.
19. Muller GH, Steyn-Bruwer BW, Hamman WD. What is the best way to predict financial distress of companies. URL: <https://www.scribd.com/document/287477613/Financial-Distress-of-Companies>
20. Arkan T. Detecting Financial Distress with the b-Sherrod Model: a Case Study. Zeszyty naukowe Uniwersytetu Zzczecińskiego. 2015, Nr 855. Finance, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia. Nr 74, t. 2. s. 233–244.
21. Janik W., Paździor A., Paździor M. Analiza i diagnozowanie sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Lublin: Politechnika Lubelska. 2014. 135 s.

UDC 336.71:330.3

Zavadka D.V.

*PhD in Economics, Associate Professor,
Senior Lecturer of Banking Department,
Odessa National Economic University*

BANK CREDIT AS A SOURCE OF FINANCING INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ECONOMY

The article states that the current conditions of the development of the Ukrainian economy require the introduction of innovations, which increases the need for using balanced sources of their financing and rethinking the issues of theoretical substantiation of a comprehensive resource supply of transition to innovative economic growth. The role of credit in economic growth, its influence on social development through the purposes and possibilities for financing innovations in the economy has been proved. The scientific theories of credit of various economic schools (naturalistic, capital-making, institutionalism, and monetarism) have been studied. The approaches to determining the functional role of credit in the economy, according to which credit has a negative, moderate and strong impact on the economic process, have been systemized. It is stated that most researchers recognize the significant effect of credit on the growth of the economy, and its decisive force is manifested in promoting the growth of production in terms of reproduction, its expansion and innovative development. The advantages of studying the world experience of economic theory are in determining its connection with banking activities. The essence of the scientific category of “banking innovative lending” has been defined, the methodological statements have been formed and the advantages of its application as a source of financing innovative development of the economy are proved.

Key words: economy, innovations, growth, development, credit theories, approaches, source of financing, credit, bank credit, bank lending, bank innovation lending, role, peculiarities, influence.

Завадська Д.В. БАНКІВСЬКИЙ КРЕДИТ ЯК ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

У статті зазначено, що сучасні умови розвитку економіки України потребують упровадження інновацій, що підвищує необхідність використання збалансованих джерел їхнього фінансування та переосмислення питань теоретичного обґрунтування повноцінного ресурсного забезпечення переходу до інноваційного економічного зростання. Доведено роль кредиту в економічному зростанні, його вплив на суспільний розвиток через призначення та можливості для фінансування інновацій в економіці. Досліджено наукові теорії кредиту різних економічних шкіл (натуралістичної, капіталотворчої, інституціоналізму та монетаризму). Систематизовано підходи до визначення функціональної ролі кредиту в економіці, відповідно до яких кредит має негативний помірний та сильний вплив на економічний процес. Встановлено, що більшість дослідників визнають значущу силу дії кредиту на зростання економіки, вирішальна сила якого проявляється у сприянні зростанню виробництва за умов відтворення, його розширенню та інноваційному розвитку. Переваги вивчення світового досвіду економічної теорії полягають у визначенні її зв'язку з банківською діяльністю. Визначено сутність наукової категорії «банківське інноваційне кредитування», сформовано методологічні положення та доводяться переваги його застосування як джерела фінансування інноваційного розвитку економіки.

Ключові слова: економіка, інновації, зростання, розвиток, теорії кредиту, підходи, джерело фінансування, кредит, банківський кредит, банківське кредитування, банківське інноваційне кредитування, роль, особливості, вплив.

Завадская Д.В. БАНКОВСКИЙ КРЕДИТ КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

В статье указано, что современные условия развития экономики Украины требуют внедрения инноваций, повышают необходимость использования сбалансированных источников их финансирования и переосмысления вопросов теоретического обоснования полноценного ресурсного обеспечения перехода к инновационному экономическому росту. Доказана роль кредита в экономическом росте, его влияние на общественное развитие через предназначение и возможности для финансирования инноваций в экономике. Исследованы научные теории кредита различных экономических школ (натуралистической, капиталотворческой, институционализма и монетаризма). Систематизированы подходы к определению функциональной роли кредита в экономике, согласно которым кредит имеет отрицательное, умеренное и сильное влияние на экономический процесс. Установлено, что большинство исследователей признают значимую силу действия кредита на рост экономики, решающая сила которого проявляется в содействии росту производства в условиях воспроизводства, его расширению и инновационному развитию. Преимущества изучения мирового опыта экономической теории состоят в определении ее связи с банковской деятельностью. Определена сущность научной категории «банковское инновационное кредитование», сформированы методологические положения и доказаны преимущества его применения в качестве источника финансирования инновационного развития экономики.

Ключевые слова: экономика, инновации, рост, развитие, теории кредита, подходы, источник финансирования, кредит, банковский кредит, банковское кредитование, банковское инновационное кредитование, роль, особенности, влияние.

Problem statement. Current conditions of economic development of Ukraine require introduction of innovation, which increases the need for balanced funding sources, and this, in turn, presents the demands to an economic science to rethink the theoretical justification of the full-fledged resource supply for transition to innovative economic growth. One of the important issues that require theoretical basis is to identify opportunities to enhance the impact on the innovative development of the country of such a category as “bank credit” because the reduction of state functions in the area of investments, with no possibility of self-financing investment processes by economic agents in terms of crisis phenomena led to the negative dynamics of economic development of Ukraine.

Analysis of recent research and publications. Research of theoretical and practical aspects of bank financing of innovative processes takes the leading place in the works of both foreign and domestic scientists. Leading overseas researchers in addressing the issues of development of economic relations with credit and banking institutions are A. Smith, J. Law, Y. Schumpeter, J. Keynes, L. Lerner, T. Veblen, M. Friedman and many others. The theoretical basis for determining the role of banks in financing innovation development and recommendations on the mechanism of its financial supply developed O. Amosha and Y. Bazhal, A. Halchynskiy, B. Geiets, M. Zvieriakov, V. Zymovets, S. Kolodynskiy, L. Kuznietsova, T. Maiorova, A. Pere-sada M. Chumachenko and other scientists.

In the works of these scholars, the problems of financing innovations and the possibility of using foreign experience of credit-financial support for innovative entrepreneurship in order to achieve the strategic goal of Ukrainian society development have also been analyzed.

Emphasizing previously unsettled parts of the general problem. Despite the significant amount of sci-

entific research on the development of the banking sector, increasing its role in the socio-economic development of the country, participation in the processes of modernization of production and prospects for innovative economic growth, the problem remains unresolved.

Further research needs a set of issues related to the search for possible ways of reproducing credit mechanisms in the innovation sphere, conducting researches on the formation of a methodological basis for the interaction of such socially significant phenomena as “bank credit” and “innovation”, which at the doctrinal level will contribute to the creation of a financial model of innovation activity.

Setting objectives. Due to the objective necessity of reproducing the full cycle of innovation activity as the most important factor of sustainable socio-economic development of Ukraine, the issue of providing an intensive type of economic growth with “long” money acquired special significance. The necessity of creating conditions and mechanisms for transforming household savings into investment resources for re-industrialization of the economy, providing the needs for innovative development of the economy in credit resources, determined the purpose of our study.

The purpose of study is to carry out an analysis of the theoretical provisions regarding the identification of credit features as a source for financing innovative development of the economy and justifying the influence of banks on this process.

Presentation of the main research material. The theoretical basis for determining the features of credit, as a source of financing innovation development of the economy, is the scientists’ statements determining the impact of credit on the economic processes. The analysis of the literature shows that the current stage of development of credit theories is characterized by a gradual transition from the characteristics of its essence, functions, laws of motion to the definition of

the role of economic development as one of the funding sources and the instrument in the mechanism of state regulation of the development of innovative processes. We note that according to these problems in the theory of credit there are various points of view. So far, researchers have not formed a single point of view on these issues yet.

Theoretical explanation and justification of the influence of the economic category of “credit” on the development of the economy is contained in the concepts of scientists representing different directions and schools of economic thought. As you know, in the history of economic thought all theories of credit are traditionally divided into two areas: the naturalistic and capital-making theory, differing mainly in the interpretation of the concept of credit and the role assigned to credit and banking institutions in the economy.

For instance, the scientists, the representatives of naturalistic theory (A. Smith [1], J.-B. Say [2], J.-Ch.L. Sismondi [3], J.R. McCulloch [4] and others), treated the credit as a way of redistribution of existing wealth in the natural form and rejected capital-making ability of banks (i.e. the ability to create new money).

They proceeded from the fact that the credit facilities are natural (that is, not monetary) real values, so the credit is only a means of redistribution of existing in this society material values; the volumes of loan capital coincide with real ones, i.e. credit takes a passive role in the development of economic processes. We should note that the further development of economic relations, and especially financial ones, including credit, gradually changed the postulates of this theory and brought them closer to the ideas of capital-making credit theory.

Representatives of capital-making credit theory (J. Law [5], J. Schumpeter [6], J. Keynes [7], R. Hawtrey [4; 8] etc.) emphasized the independent role of credit in relation to the production sphere. It should be noted that the postulates of this theory subsequently received a large number of followers. The same opinion is supported by most modern researchers.

In the XIX – the beginning of the XX century there were researches that were based on the studying factual and statistical materials and empirically confirm that the role of banks and credit in the economy has become dominant (J.A. Hobson, R. Hilferding [9] etc.).

In the 20th century the followers and theorists of the capital-making concept (W. Lexis [10], J. Schumpeter [11], A. Hahn, J. Keynes, R. Hawtrey [12] considered credit as a means of creating capital and its effective use. In our opinion, the theoretical statements of these researchers characterize the role of credit in the financial provision of innovation development of the economy.

Thus, J. Schumpeter notes that credit is a “phenomenon of economic development” (in case if the socio-economic process is not controlled by the administrative-command system). He emphasizes that the economic development of the state is impossible without credit, since, through the credit, entrepreneurs have the opportunity to expand production with the help of “new combinations” of production factors. In the scientific work “The Theory of Economic Development. An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle” (1934 (2008)) [11] a scientist wrote that the relation between the credit and the implementation of innovations should also not be surprising: both from the historical and logical point of view. Because it is absolutely clear that the credit is necessary for this and that is precisely why it is introduced to operating

companies. On the one hand, because it is needed for setting up these companies; on the other hand, because its mechanism, once appeared in the world, for obvious reasons also touched the old combinations. Credit, according to J. Schumpeter, is “a phenomenon of economic development” and serves as the primary need for an entrepreneur [12].

Starting from the 30s of the XX century, credit relations researchers, first of all, focused on the functional aspect of credit, considering it as a regulatory tool. The beginning of this was laid by the Keynesian direction of economic theory. J. Keynes and his followers, using “rational kernels” of capital-making theory, substantiated the principles of credit regulation of the economy, according to which credit affects economic development. In their scientific works, they argue that in order to stimulate production, it is necessary to promote the expansion of investments by reducing the loan interest, which will ultimately increase production and consumer demand and reduce the unemployment rate. Later on John Keynes in his scientific work “The General Theory of Employment, Interest and Money” (1936 (2017)) admitted that the money supply affects the amount of interest to a certain level, and investment do not always properly respond to it [13]. Followers of John Keynes (L. Lerner, P.A. Samuelson, A.H. Hansen, S.E. Harris and others) developed his idea of the need for active state intervention in economic processes, including credit [12]. The founder of institutionalism T. Veblen in “The Theory of Business Enterprise” (1904) stated his theory of credit and its role in entrepreneurship. According to T. Veblen, the use of credit as an addition to own cash capital becomes a common practice, a standard technique of managers involved in a competitive market of commercial enterprises. Thus, T. Veblen noticed the positive influence of using credit resources in entrepreneurial activity as a means of competition [14].

In his theory, Karl Marx wrote: “A brand new power, a credit, is developing along with the capitalist production. At first it is secretly creeping as a modest mediator of accumulation, with the help of invisible strings it is pulling together cash, large or small, scattered over the surface of society, to the hands of individual or associate capitalists. But soon it becomes a new and terrible instrument in the competition and eventually turns into a colossal social mechanism for centralizing capitals [15].

American economists (R. Goldsmith, S. Kuznets and others) [16] investigated the credit market, its interaction with the economy through the accumulation and concentration of financial capital, the institutional structure of the credit system and its specific components. They discovered the direct dependence of the development of the national economy on the accumulation of monetary capital, the dynamics of the capital and credit market, and also determined the structure and parameters of functioning of this market.

The capital theory was also further developed in the theory of monetarism (its representatives were in USA M. Friedman, J. Rueff in France, O. Feit in Germany, etc.) [17; 16].

We should highlight the concept of M. Friedman’s monetarism, whereby the basic tools of economic regulation—changes in the money supply and interest rates □ create conditions for alternation of credit expansion (intensive expansion of credit operations of banks) and restriction (credit limitation provided by the central bank to commercial banks). Setting the average annual growth rate of money supply, combined with a certain

level of interest rates can influence the dynamics of production and prices [18]. In our opinion, the theoretical positions of the representatives of the theory of monetarism are important for the development of modern methods of anti-cyclical regulation of economic relations, including the credit ones.

The analysis of the development of various theories that determined the role of credit in economic growth made it possible to conclude that in the framework of each theory can be found different approaches, conflicting interpretations. But all researchers, in one way or another, pay primary attention to the effect of credit on social development, to its purpose and opportunities for financing innovation in the economy.

In general, summing up the views of scientists, we can conclude that in modern theory have been formed the following three approaches to determining the functional role of credit in the economy:

- credit has a negative impact (A. Smith, J.-B. Say, J.-Ch.L. Sismondi, J.R. McCulloch and others) who claimed that credit, as well as money, is a technical category; it does not affect the economic process; it is not capital and does not create any capital; it affects only prices, but not production; it cannot create capital from anything and increase the productive forces of the economy; it is the cause of crises;

- credit has a moderate impact: it plays a modest role in the economy E. Brehel, I. Trakhtenberh, S. Vitte [19-21] and others come from the fact that credit does not harm the economy and does not improve the commodity provision, because even with an additional credit, the volume of real capital does not depend on it. It has a significant, but not magical power, and is only a permission to use someone else's capital, increases non-existing capital, but the amount of capital used. In addition, credit is not productive, although without it the existing productive forces cannot be fully used; it does not create capital, but helps arrange its flow; together with the money, depending on the state of its stability, credit can determine both the economic rise and the crisis.

We should note that the theoretical positions of the representatives of this approach at the time of their research were rational, but modern changes in the functioning of the world and national economies and their financial sectors prove that the impact of credit as a source of financing economic growth has increased significantly;

- credit has a strong impact: it has a tremendous influence on economic development. A large number of researchers (J. Law, J. Schumpeter, J. Keynes and R. Hawtrey, L. Lerner, K. Marx, P. Samuelsson, E. Hansen, S. Harris, R. Goldsmith, S. Kuznets, M. Friedman, J. Rueff, O. Feit, J.A. Hobson, R. Hilferding and others) emphasized that credit is “an invention of a genius”. It outstrips the slow action of accumulation and savings, almost instantly increasing capital; it is a decisive force: production can only be organized with the help of credit (it grows in conditions of reproduction and promotes the expansion and innovative development of production).

As you know, the development of financial globalization, the causes and results of the recent global economic crisis show that the theoretical principles of the supporters of the third approach most accurately characterize the impact of credit as a source of financing on the development of the economy. At the same time, the world crisis has proven the need for further research on the role of credit in financing economic development, as a rapid expansion of credit resources

even hinders economic growth. So, there is a dual role of credit in the economy: on the one hand, credit is the driving force aimed to expand business and increase its competitiveness, and on the other hand, it is the force that can provoke crisis phenomena in the financial market. According to the experts, the global crisis was provoked by an unprecedented credit boom in history, which became the consequence of the policy of central banks and governments of industrialized countries, which resulted in disproportions of the world scale [22].

Recent empirical evidence suggests that actually a link between financial resources and economic growth is not linear. In middle-income countries, lending has a positive effect on economic growth, and in high-income countries, an additional increase in lending can negatively affect economic growth in the lack of adequate current conditions for lending activities [23].

O. Lavrushyn believes that in order to assess correctly the impact of credit on production, and, consequently, on economic growth, it is important to turn to its properties. Current credit represents the movement of borrowed capital, with the help of which should be created a new cost, provided effective economic development. This means that credit is to be obtained only by the entity that creates the gain to the cost borrowed, by the company that operates efficiently. Working for effective production, credit increases the productive use of resources. Unlike own funds or state financing, it cannot be simply spent, it must be paid back with interests. The scientist emphasizes that credit is a significant productive force and in the modern state it acts as the main source of economic development [24].

Thus, the current influence of credit on the development of economy is that it is an important financial source and a lever of innovative economic development in a market economy, where all business entities in the market are created by innovative products.

As it is known, there are a lot of borrowed sources of financing innovative development of the economy. Since the purpose of this article is to determine the impact of bank credit on innovative economic growth, the next stage of the study is to identify the essence and features of innovative bank lending.

First, we will identify the features of the relationship among such economic categories as “bank credit”, “bank lending”, “innovative lending”.

A bank credit is a credit form; its peculiarity is that it can function both within available financial resources, and beyond their limits, creating their own means of payment [25]. In the latter case, the loan is accompanied by a simultaneous increase in assets (credit debt) and liabilities (funds in settlement, current and other accounts) of the bank balance, and repayment of a loan returns the balance to its original state.

In our opinion, the category of “credit” is generic in relation to the category of “bank credit”, despite the fact that “the scope of bank credit is wider than commercial one, as it serves not only the circulation of goods, but also the accumulation of capital, turning the part of monetary incomes and savings of all strata of society into the capital” [26].

Bank lending, as an integral part of a bank credit, acts as a category of private order and represents the very movement (bilateral) of borrowed capital from the bank to the borrower and back. That is, the credit category in general and the bank credit, in particular, is implemented by the components of another economic category – “lending”. The contents of this economic category is shown in the organization of credit relations in

order to preserve the basic property of credit – repayment, that is creating conditions for certain stages of lending value in the credit agreement on the basis of system principles.

Bank lending is an independent licensed business activity of the bank, which is carried out at the expense of borrowed and own funds at its own risk, on terms of payment, timeliness and return, with observance of reserve and other obligatory requirements for banks, providing the rights of participants in lending processes [26]. This activity is associated with the creation and implementation of a credit product, which is a set of organizational, informational, financial, legal and other procedures.

Regarding the essence of the concept “innovative lending”, it should be noted that it is a specific type of bank lending, and the criterion for distinguishing it from a large number of bank loans is the subject of lending – innovation.

The critical analysis of economic literature proves that there are no theoretical generalizations concerning the essence of bank innovative lending, its specifics, the boundaries in the economy, and the special methods of managing the processes of providing and maintaining innovative loans and their risks.

As you know, the essence of any economic category reveals through functions, principles, goals. It is believed that commercial banks in the financing of innovation activities perform three main functions, such as [27]: 1) lending incomplete scientific research and development by order; 2) monitoring the progress and quality of work on behalf of project customers, responsibility for the targeted and effective use of allocated funds and 3) investing own financial resources in innovation projects and (acting as an investor).

Specific principles of lending innovation activities are aimed at providing by the bank the efficient conduct of this type of lending activity and perform certain causal links in the financing system of innovative programs and projects. As lending innovation is associated with increased risks for all participants, then the main aspects that act as “specific principles of bank innovative lending” can be considered the need to study the possibility of implementing innovative project as a source of repayment of funds received, the possibility of obtaining credit, the condition of which is the creditworthiness (current and perspective) of the subject of innovation activity and provision of appropriate guarantees [28].

We will define the main objective of banking innovation crediting as promoting balanced growth through the provision of credit resources aimed at [29]: accelerating the modernization of production assets (introduction of a new or significantly improved product / process, a new marketing or organizational method in production); commercialization of innovative scientific and technological developments (creation of territorial, informational, logistic, innovative structures).

Proceeding from the above, the author proposes to define bank innovative lending in the following way: this is a specific lending by commercial banks to borrowers who implement innovative projects (creation and introduction of innovative production technologies, production of innovative products and services, scientific and technical developments, and the creation of infrastructures), which needs to be protected from the risks of using integrated provision of innovative loans, methods for determining the creditworthiness based on forecasting future cash flows, special methods and procedures for lending.

Also, we should note that bank innovation credit as a source of financial support for innovative economic growth has certain benefits. To organize innovative lending banks have the most developed infrastructure, skilled staff.

Banks can play a crucial role in mobilizing credit resources, acting as initiators of syndicated loans for some innovative projects as well as guarantors of implemented innovative activities. Banks are interested in repayment of loans and, accordingly, in adequate assessment of projects and results of investing. This is due to their experience, a significant amount of accumulated and continually updated (in the process of lending projects) sectoral, regional, financial and other information, which allows us to talk about banks as the most informed participants in the investment market.

The synergetic effect that the state obtains while enhancing the participation of bank credit as a source of funding innovation programs and projects is created by the availability of methodologies for qualified analysis and the choice of an effective strategy for financing innovations from banks, which ultimately determines rational terms and conditions for implementing programs and projects, and allows the mobilization of investors' funds and justifies banks' charges for analysis, project development, which will stimulate activity in the search for new promising projects.

It should be noted that in present conditions, it is credit products of banks that serve as the basis for the growth of the economy and provide prospects for innovation development, which allows us to talk about their new role – initiating and stimulating innovative projects for corporate clients [30]. By providing a range of services related to innovative lending (risk management, attraction of additional resources for the project, consulting, project support), banks create prerequisites for the development of customers' businesses, anticipating and encouraging customer needs in the modernization of production, introduction of new technologies to produce competitive products.

Conclusions from the conducted research. The obtained results allow us to formulate the following conclusions:

1. According to the results of the analysis of the development of theories of naturalistic, capital-making, institutionalism and monetarism, most researchers recognize the significant effect of credit on the economic growth; its decisive force manifests itself in promoting production growth in terms of reproduction, its expansion and innovative development.

2. The analysis of essence and relationship among the described categories of “credit”, “bank credit”, “bank lending”, “innovative lending” allowed to conclude that they are related as follows: *credit* (basic economic category) → *bank credit* (economic category of the second order, form of the credit) → *bank lending* (economic category of private order, characterizing the process of implementation of credit properties) → *banking innovation crediting* (the process of providing a specific type of bank loan, the subject of which are the innovative needs of the business entity and the innovative development of the economy as a whole).

3. Commercial banks have a unique position in the field of economic information that is not available to a large number of other economic entities (potential investors, including financial intermediaries). Only banks can combine lending with a comprehensive analysis of projects and, if necessary, enhancing them to the stage at which projects will be able to attract investors' and lenders' resources, that is, to lend to the project,

improving its structure and developing the appropriate financing scheme.

4. Risk management of banks provides quality management of the financing of innovative projects of potential borrowers (mostly non-financial sector), ensuring its profitability, improvement and positive synergy effect.

5. As a further development, it is proposed to provide innovative development of Ukraine at the expense of building a system of banking innovative lending as a part of the overall system of financing innovative programs and projects, where its main forms (project financing and syndicated lending) are related links among the elements of the macro-, meso- and microeconomic levels in providing large-scale financing of re-industrialization and innovative economic development.

REFERENCES:

1. Класика економічної думки: Сочинення / В. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Кейнс, М. Фридмен. М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2000. 896 с.
2. Say, J.-B. (1803 (1841; 2011)). *Traité d'économie politique ou Simple exposition de la manière dont se forment, se distribuent et se consomment les richesses*. INSTITUT COPPET, Paris.
3. Sismondi, J.-Ch.L. Sismonde de (1803). *De la richesse commerciale, ou principes d'économie politique, appliqués à la législation du commerce*. A Geneve: Chez J.J. Paschoud.
4. Кузнецова Л.В. Деньги и кредит: учебн. пособ. [для студ. высш. учебн. завед.] / под рук. Л.В. Кузнецовой; Одесский госуд. эконом. ун-т. О.: БМВ, 2009. 368 с.
5. John Law of Lauriston (1705 (1934)). *Money and trade considered, with a proposal for supplying the Nation with money*. Edinburgh, Scotland: The Heirs and Successors of Andrew Anderson.
6. Шумпетер, Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й.А. Шумпетер; предисл. В.С. Автономова; пер. с англ. В.С. Автономова, Ю.В. Автономова, Л.А. Громовой и др. М.: Эксмо, 2008. 864 с.
7. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное / Дж. Кейнс. М.: Эксмо, 2008. 960 с.
8. Hawtrey, R.G. (1919). *Currency and Credit*. London, New York [etc.] Longmans, Green and Co.
9. Гильфердинг, Р. Финансовый капитал. Исследование новейшей фазы в развитии капитализма / Р. Гильфердинг. М.: Соцэкгиз, 1959. 438 с.
10. Лексис, В. Кредит и банки / В. Лексис. М.: Перспектива, 1994. 120 с.
11. Schumpeter, J.A., (1934 (2008)). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*. New Brunswick (U.S.A) and London (U.K.)
12. Зверяков, М.І. Становлення ринкової економіки: монографія / М.І. Зверяков. Одеса: Пальміра, 2008. 277 с.
13. Keynes, J. (1936 (2017)). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London: Macat Inrenational Ltd.
14. Veblen, T.B. (1904). *The Theory of Business Enterprise*. New York: Charles Scribner's Sons.
15. Marx, K. (1867 (1909)). *Capital. A Critique of Political Economy. Volume I. Book One: The Process of Production of Capital*. Chicago: CHARLES H. KERR&COMPANY.
16. Фридмен М. Количественная теория денег / Ф. Милтон. М.: Эльф пресс, 1996. 130 с.
17. Миськів, Г.В. Функціонування та розвиток кредитного ринку України: теорія, методологія, практика: монографія / Г.В. Миськів. Львів: «Растр-7», 2015. 360 с.
18. Фридмен, М. Если бы деньги заговорили / М. Фридмен. М.: Дело, 1999. 208 с.
19. Брегель, Э.Я. Денежное обращение и кредит капиталистических стран [3-е изд.]. М: Финансы. 1973. 376 с.
20. Блауг, М. 100 великих экономистов после Кейнса / М. Блауг; пер. с англ. под ред. М.А. Сторчевого. СПб: «Экономическая школа», ГУ-ВШЭ, Санкт-Петербургский гос. ун-т экономики и финансов, 2005. 704 с.
21. Банковское дело: современная система кредитования: учебное пособие / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева, С.Л. Корниенко; под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. 6-е изд., стер. М.: КНОРУС, 2011. 264 с.
22. Банки і підприємства: кредитні аспекти взаємодії в умовах ринкової трансформації економіки: монографія / О.В. Дзюблюк, О.Л. Малахова. Тернопіль: Вектор, 2008. 324 с.
23. Кузнецова, Л.В. Роль банківського кредитування у фінансовому забезпеченні розвитку реального сектору економіки України / Л.В. Кузнецова // Економічний простір: зб. наук. праць / Придніпровська державна академія будівництва та архітектури. Д.: ПДАБА, 2008. Вип. 20/1. С. 107–115.
24. Банковское дело: учебник для студентов, обучающихся по направлениям «Экономика» / под ред. О.И. Лаврушина; Финансовый ун-т при правительстве Российской Федерации. 10-е изд., перераб. и доп. М: КноРус, 2013. – 800 с.
25. Гроші та кредит: підручник / М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна та ін.; за заг. ред. М.І. Савлука. – 3-тє вид., перероб. і доп. К.: КНЕУ, 2002. – 598 с.
26. Кузнецова Л.В. Кредитний менеджмент: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / Л.В. Кузнецова. – О.: ОРІДУ НАДУ, 2007. 332 с.
27. Брітченко, І.Г. Роль комерційних банків у фінансуванні інновацій [Електронний ресурс] / І.Г. Брітченко, В.С. Стойка // Фінансове забезпечення інноваційних проєктів малого та середнього бізнесу: глобальні виклики та українські реалії: зб. матеріалів I Міжнародної науково-практичної конференції (7 грудня 2016 року). К.: КНЕУ, 2016. 237 с. URL: <http://www.academia.edu/30967388>.
28. Банковское дело: управление и технологии: учеб. пособие для вузов / под ред. проф. А.М. Тавасиева. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 863 с.
29. Володько, Л.П. Інноваційне кредитування в розвитку економіки республіки Беларусь / Л.П. Володько, О.В. Володько. URL: <https://rep.polessu.by/bitstream/123456789/949/1/28.pdf>.
30. Тихомирова, Е.В. Клиентоориентированный подход банков как условие инновационного роста / Е.В. Тихомирова // ДЕНЬГИ И КРЕДИТ. № 1. 2014. С. 51–56.

УДК 336.71:001.895

Катан Л.І.

доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів та банківської справи
Дніпровського державного аграрно-економічного університету

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Стаття присвячена дослідженню основних засад організаційного механізму управління інноваційним потенціалом комерційного банку у сучасних економічних умовах. Розглянута модель діагностики інноваційного потенціалу комерційного банку, згідно з якою інноваційний потенціал містить три блоки: інтелектуальний, технологічний та інформаційний. Також висвітлені основні цілі процесу управління інноваційним потенціалом банку.

Ключові слова: інноваційна програма, організаційний механізм, банківський сектор, інноваційний потенціал, інноваційні завдання, банківські технології, модель діагностики, інтелектуальний блок, інформаційний блок.

Катан Л.И. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Статья посвящена исследованию основных принципов организационного механизма управления инновационным потенциалом коммерческого банка в современных экономических условиях. Рассмотрена модель диагностики инновационного потенциала коммерческого банка, согласно которой инновационный потенциал содержит три блока: интеллектуальный, технологический и информационный. Также освещены основные цели процесса управления инновационным потенциалом банка.

Ключевые слова: инновационная программа, организационный механизм, банковский сектор, инновационный потенциал, инновационные задачи, банковские технологии, модель диагностики, интеллектуальный блок, информационный блок.

Katan L.I. ORGANIZATIONAL MECHANISM OF MANAGEMENT OF INNOVATIVE POTENTIAL OF COMMERCIAL BANK

The article is devoted to the research of the basic principles of the organizational mechanism of management of the innovative potential of a commercial bank in modern economic conditions. The model of diagnostics of the innovative potential of a commercial bank is considered, according to which, the innovation potential contains three blocks: intellectual, technological and informational. The main goals of the Bank's innovative capacity management process are also highlighted.

Keywords: innovation program, organizational mechanism, banking sector, innovative potential, innovation tasks, banking technologies, diagnostic model, intellectual unit, information block.

Постановка проблеми. Процес управління інноваційним потенціалом банку в сучасних несприятливих економічних умовах та в умовах прискорення темпів науково-технічного прогресу вимагає від організаційної структури здатності до швидкого упорядкування і гнучкої адаптації. Нові методи швидкої та ефективною реалізації інноваційних завдань, новий зміст діяльності, нові вимоги до ресурсного забезпечення визначають нетрадиційний підхід до організаційного проектування в процесі розроблення та реалізації продуктової політики банку. Це зумовлює необхідність комплексного вивчення механізму управління інноваційним потенціалом банку [2, с. 137].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування та управління інноваційним потенціалом суб'єктів господарювання знайшли відображення в роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема, Є. Галушка, М. Гусакова, С. Ілляшенка, С. Кравченко, Л. Мартюшевої, Ю. Шипуліної. Водночас ефективний механізм управління інноваційним потенціалом банківських банків ще не сформований, що значною мірою впливає на розвиток конкурентних засад на ринку банківських послуг [2, с. 16].

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження, яка полягає у комплексному вивченні основних засад організаційного механізму управління інноваційним потенціалом комерційного банку у сучасних економічних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційний потенціал визначається рівнем технологічної єдності підрозділів банку: більш високий рівень інтеграції структурних підрозділів свідчить про більш високий інноваційний потенціал. Оцінка організаційно-економічних умов ефективного управління

інноваційним потенціалом повинна передбачати аналіз невикористаних можливостей інтелектуальних, технологічних та інформаційних ресурсів банку [4, с. 315]. Тому доцільною для використання є модель діагностики інноваційного потенціалу комерційного банку, згідно з якою інноваційний потенціал містить три блоки: інтелектуальний, технологічний та інформаційний.

Результатом діагностики є кількісна оцінка загального рівня інноваційного потенціалу банку та кожної з його складових частин, згрупованих за блоками. Кількісні оцінки одиничних складників та блоків інноваційного потенціалу є основою для прийняття управлінських рішень щодо ефективного розподілення ресурсів банку та залучення додаткових ресурсів з метою збільшення рівня інноваційного потенціалу [4, с. 316].

Кількісна оцінка загального рівня інноваційного потенціалу пов'язана з ефективністю його реалізації у відповідних ринкових умовах, тобто повинна бути співвіднесена до оцінки привабливості цільового ринку, на якому діє або планує діяти банк. Результати діагностики інноваційного потенціалу, з одного боку, дають змогу підвищити ефективність організаційної структури банку, з іншого – посилюють його ринкові позиції [4, с. 316].

Інтелектуальний блок характеризує професійно-кваліфікаційні аспекти інноваційного потенціалу банку щодо їх ефективного використання. Складниками інтелектуального блоку є показники, які дають змогу визначити рівень інтелектуального потенціалу банку, а саме [4, с. 317]:

– показник інноваційної активності – визначається як відношення кількості інновацій до кількості працівників;

– показник освітнього рівня – визначається як відношення кількості працівників, які мають вищу чи спеціальну освіту, до загальної кількості працюючих.

До складників інноваційного потенціалу банку належать [4, с. 318]:

1. Плинність персоналу високої кваліфікації – розраховується як відношення кількості працівників високої кваліфікації, що звільнилися, до загальної кількості працівників високої кваліфікації.

2. Питома вага наукового персоналу – розраховується як відношення їх кількості до всієї кількості працюючих.

3. Питома вага менеджерів – розраховується як відношення їх кількості до всієї кількості працюючих.

4. Питома вага спеціалістів з маркетингу – розраховується як відношення їх кількості до всієї кількості працюючих.

5. Питома вага спеціалістів з оцінки інноваційних програм і проектів – розраховується як відношення їх кількості до всієї кількості працюючих.

6. Питома вага працівників, які мають досвід у галузі формування продуктової політики банку, – розраховується як відношення їх кількості до всієї кількості працюючих.

7. Частка витрат на використання науково-технічних досягнень (впровадження нових технологій і нової техніки) в обсязі продуктів і послуг.

Технологічний блок характеризує технологічні аспекти інноваційного потенціалу банку, тобто можливість впровадження обґрунтованої технологічної концепції, яка отримана в результаті фундаментальних та прикладних досліджень, в кінцевий продукт чи послугу [4, с. 317].

Складниками технологічного блоку є показники, які дають змогу визначити рівень технологічного потенціалу банку, а саме [4, с. 319]:

– рівень прогресивності технологій – розраховується як відношення кількості використаних прогресивних сучасних технологій до загальної їх кількості у банку;

– рівень прогресивності продуктів і послуг – розраховується як відношення кількості найменувань нових прогресивних видів продуктів і послуг до загальної їх кількості;

– рівень технологічного потенціалу – розраховується як частка технічних і технологічних рішень на рівні винаходів у загальній кількості нових рішень, які застосовуються у технологічному процесі;

– частка витрат на технологічну підготовку в обсязі продуктів і послуг;

– частка витрат на «досвідне виробництво» в обсязі продуктів і послуг;

– частка витрат на засвоєння нових технологій у обсязі продуктів і послуг;

– частка витрат на організаційно-економічну та соціальну підготовку впровадження технологічних змін у обсязі продуктів і послуг;

– частка витрат на програмне забезпечення в обсязі продуктів і послуг;

– частка витрат на оснащення обладнання мікропроцесорними пристроями контролю, діагностики і регулювання роботи в обсязі продуктів і послуг;

– частка витрат на інформаційне, програмне та апаратне забезпечення роботи обладнання в обсязі продуктів і послуг;

– частка витрат на резерв технологічних потужностей для підтримки стабільного режиму роботи в обсязі продуктів і послуг;

– частка витрат на технічне обслуговування та ремонт в обсязі продуктів і послуг;

– рівень відновлення техніки – розраховується як відношення вартості нової техніки, введеної протягом розглянутого періоду (року), до вартості активної частини основних виробничих фондів на кінець розглянутого періоду (року);

– рівень вибуття техніки – розраховується як відношення вартості старої техніки, що вибула за розглянутий період (рік), до вартості активної частини основних виробничих фондів на початок розглянутого періоду (року);

– міра механізації (автоматизації, роботизації) – визначається відношенням кількості механізованих (автоматизованих) робіт (операцій) до загальної кількості робіт (операцій);

– фізичний знос техніки – визначається відношенням загальної суми років фактичної експлуатації елементів обладнання до суми нормативних термінів служби.

Інформаційний блок характеризує інформаційні аспекти інноваційного потенціалу стосовно внутрішніх можливостей банку та зовнішніх умов для їх реалізації. Складниками інформаційного блоку є показники, які відображають зв'язок інноваційного потенціалу банку з динамікою зовнішнього середовища, залежність від кон'юнктури ринку банківських продуктів і послуг, дефіциту часу для прийняття та реалізації управлінських рішень, уміння менеджерів обґрунтовано ризикувати [4, с. 319].

В умовах конкуренції в банківському секторі банк-інноватор прагне встановити партнерські відносини, які повинні сприяти ефективному збуту інноваційних продуктів і послуг. Однак партнери не завжди мають достатній досвід та теоретико-практичну базу, яка дозволяла б їм стійко і надійно функціонувати. Тому з організацією філіїної мережі пов'язані значні ризики, які здебільшого є зовнішніми [2, с. 148].

Інноваційна діяльність банків здійснюється на основі розроблених програм (проектів). Інноваційна програма (проект) допускає участь у її реалізації різних юридичних і фізичних осіб, у тому числі іноземних, а також держави і міжнародних банківських інститутів. Однією з основних проблем роботи з інноваційною програмою (проектом) є її фінансування, тобто забезпечення програми ресурсами, до складу яких входять інвестиції, що виражаються в грошовому еквіваленті [4, с. 320]. Формування портфеля реальних інвестицій відбувається за кілька етапів, виходячи з цілей та обсягу інвестиційних ресурсів (рис. 1).

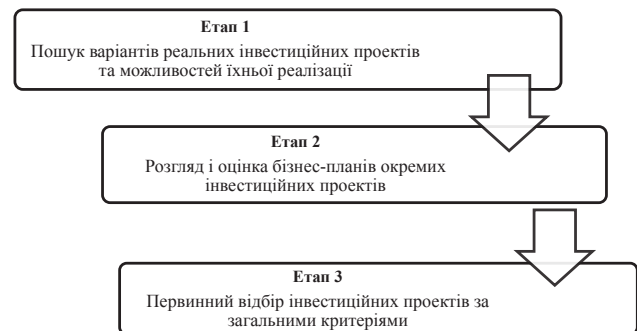


Рис. 1. Основні етапи формування портфеля реальних інвестицій банку

Джерело: згруповано автором за джерелом [4]

Первинний відбір інвестиційних проектів за загальними критеріями є важливим процесом,

через те що реалізація інвестиційного проекту вимагає чималих затрат грошових ресурсів та часу. Для того щоб обрати найбільш рентабельний інвестиційний проект, який згодом принесе прибуток банку та нові можливості для розвитку діяльності загалом, необхідно детально проаналізувати інвестиційний проект. Основні критерії первинного відбору інвестиційних проектів наведені на рисунку 2.

Організаційний механізм управління інноваційним потенціалом банку забезпечує реалізацію обраної стратегії, націленої на одержання високоефективного результату за програмою створення інноваційних продуктів (послуг) і сучасних банківських технологій; містить елементи ринкового проектування, які варто вести за окремими видами банківської діяльності, враховуючи особливості цільових програм і проектів як об'єктів управління.

До органів системи управління інноваційним потенціалом банку належать науково-технічна рада та менеджери програм (проектів). Лійним менеджером системи є технічний директор. До системи управління інноваційним потенціалом слід включити три організаційних рівні [4, с. 320]:

- вищий рівень: технічний директор та науково-технічна рада;
- середній рівень: менеджери програм, підлеглі технічному директору;
- нижній рівень: відповідальні виконавці окремих етапів програми, підлеглі менеджерам підрозділів відповідно до своїх посадових положень у лійно-функціональній структурі.

Основними цілями управління інноваційним потенціалом є мінімізація собівартості продуктів і послуг та підвищення якості технологічних, організаційних і кадрових рішень. Під час упровадження високоефективної нової банківської технології найбільше значення мають такі результати [4, с. 321]:

1. Поліпшення умов праці.

2. Забезпечення безупинного і стабільного процесу банківського обслуговування, зниження невиробничих витрат часу.

3. Підвищення ефективності використання технологічного обладнання.

4. Дифузія інновації в інших організаціях на комерційній основі.

Тому створення необхідних і достатніх умов для оптимального управління інноваційним потенціалом дає змогу підвищити конкурентоспроможність банківських продуктів і послуг і прибутковість банківської діяльності [2, с. 150].

Необхідність забезпечення єдності технологічної стратегії банку змушує функцію прийняття стратегічних рішень передати вищому менеджменту. З цією метою при вищому менеджменті слід створити колективний орган із вироблення і формулювання стратегічних цілей – науково-технічну раду. До складу питань, які розглядаються радою, входять цілі науково-технологічних програм, їхня поетапна структура, оцінка доцільності вибору відповідальних виконавців (фахівців цільового колективу), терміни надання проміжних результатів, техніко-економічні параметри програм, принципи технологічні рішення, оцінка економічної ефективності програм, розмір і склад необхідних для її реалізації ресурсів [4, с. 323].

Вищий менеджмент банку затверджує схвалені науково-технічною радою рішення, які у формі плану робіт із програми, кошторису витрат, технічного завдання стають обов'язковими для виконання всіма органами апарату менеджменту. Менеджер програми (проекту) забезпечує виконання всіх рішень, що подаються на розгляд науково-технічній раді; затверджує технічні й організаційні рішення, пов'язані із взаємодією підрозділів – співвиконавців програми; здійснює поточну та оперативну координацію робіт; функціонально керує відповідальними виконавцями (фахівцями цільового колективу); оцінює виконання плану підрозділами; здійснює при-

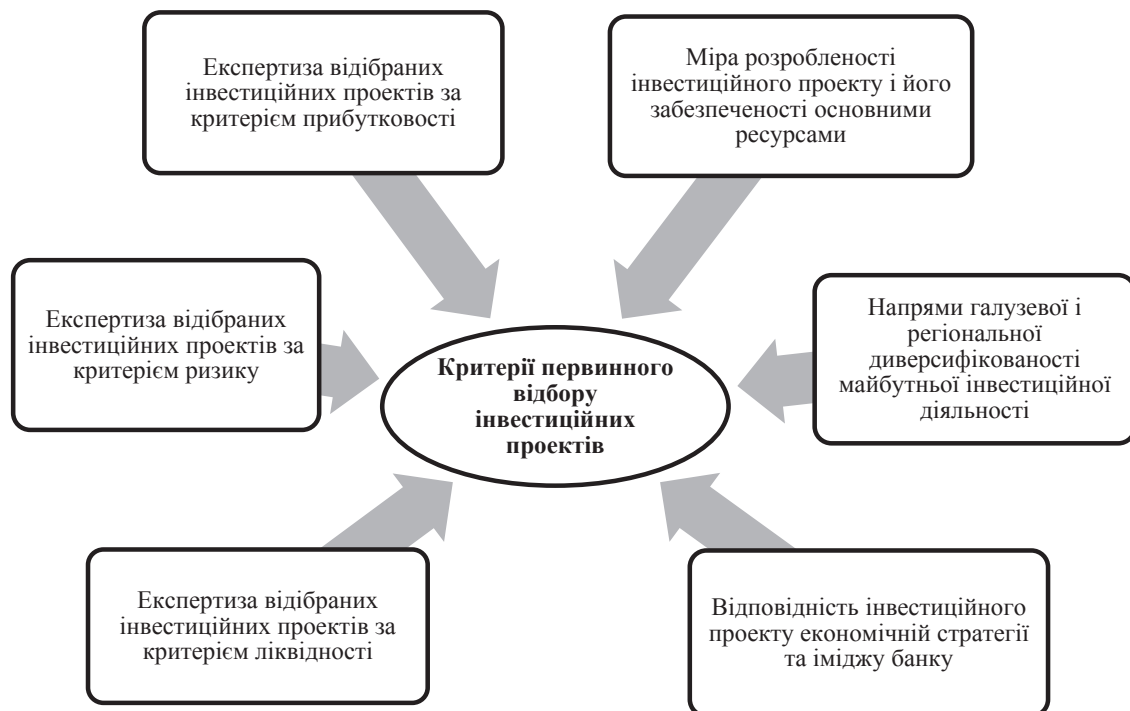


Рис. 2. Основні критерії первинного відбору інвестиційних проектів

Джерело: згруповано автором за джерелом [4]

ймання робіт; вносить пропозиції про мотивування відповідальних виконавців та їхніх підрозділів. Відповідальні виконавці (фахівці цільового колективу) забезпечують розроблення технічної документації і виконання технологічних операцій [4, с. 323].

Локалізовані міжфункціональні програми формуються за необхідності організувати взаємодію для досягнення окремих цілей підрозділів таких служб: досліджень і розробок, контролю якості, експлуатації і технічного обслуговування, а також створення цільового тимчасового колективу [4, с. 323].

До системи управління міжфункціональними інноваційними програмами входять: науково-технічна рада, один із підрозділів названих вище служб як штабний орган і менеджери програм. У кожному підрозділі, який бере участь у виконанні програми, призначаються відповідальні виконавці. Лінійним керівником системи управління локальною програмою є один із заступників технічного директора з досліджень і розвитку [4, с. 324].

Механізм управління інноваційними програмами (проектами) забезпечується наданням відділу менеджменту інновацій і менеджерам програм особливих повноважень, які практично можуть полагати в такому [4, с. 325]:

1. Складання і коригування планів робіт із виконання програм (проектів) є винятковою прерогативою менеджера програми і відділу менеджменту інновацій.

2. Підрозділи надають у відділ менеджменту інновацій звітність про результати виконаних робіт і використані ресурси. Менеджер програми може змінювати терміни і форму звітності окремих підрозділів на свій розсуд.

3. Усі заходи, які можуть вплинути на збільшення термінів виконання робіт згідно з програмою чи використанням виділених ресурсів, погоджуються з менеджером програми і відділом менеджменту інновацій незалежно від того, з якою метою вони здійснюються.

4. Менеджер програми і відділ менеджменту інновацій надають оцінку виконаних підрозділами робіт з обсягів, асортименту та якості. На підставі цієї оцінки підрозділам зараховується виконання плану, нараховуються фонди заробітної плати і матеріального заохочення, виділяються матеріально-технічні та фінансові ресурси.

5. Менеджер програми розподіляє між співвиконавцями (фахівцями цільового колективу) фонд преміювання за інновацію.

6. Менеджер програми та відділ менеджменту інновацій повноважні представляти банк у відносинах із замовниками в частині термінів виконання робіт і використання ресурсів.

Таким чином, організаційний механізм управління інноваційним потенціалом є складним процесом, що заснований на використанні наукових принципів формування організаційних структур, є

важливим елементом і умовою досягнення високої ефективності під час розроблення та впровадження інноваційних банківських продуктів і послуг. На сучасному етапі, в умовах жорсткої конкуренції, банкам необхідно постійно удосконалювати свої продукти та послуги з метою одержання прибутку та розширення діяльності.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна дійти таких висновків:

1. Ефективність управління інноваційним потенціалом банку залежить від привабливості цільового ринку, для оцінки якої доцільно використовувати багатofакторну матричну модель визначення привабливості цільового ринку на основі інтегрованого показника рівня інноваційного потенціалу. Інноваційна діяльність банків здійснюється на основі розроблених програм (проектів). Інноваційна програма (проект) допускає участь у її реалізації різних юридичних і фізичних осіб, у тому числі іноземних, а також держави і міжнародних банківських інститутів. Однією з основних проблем роботи з інноваційною програмою (проектом) є її фінансування, тобто забезпечення програми ресурсами, до складу яких входять інвестиції, що виражаються в грошовому еквіваленті.

2. Процес управління інноваційним потенціалом банку в умовах прискорення темпів науково-технічного прогресу вимагає від організаційної структури здатності до швидкого упорядкування і гнучкої адаптації. Нові методи швидкої та ефективної реалізації інноваційних завдань, новий зміст діяльності, нові вимоги до ресурсного забезпечення визначають нетрадиційний підхід до організаційного проектування в процесі розроблення та реалізації продуктової політики банку.

3. Основними цілями управління інноваційним потенціалом є мінімізація собівартості продуктів і послуг та підвищення якості технологічних, організаційних і кадрових рішень.

4. Організаційний механізм управління інноваційним потенціалом банку забезпечує реалізацію обраної стратегії, націленої на одержання високоєфективного результату за програмою створення інноваційних продуктів (послуг) і сучасних банківських технологій; містить елементи ринкового проектування, які варто вести за окремими видами банківської діяльності, враховуючи особливості цільових програм і проектів як об'єктів управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондарчук М.К., Алексєєв І.В., Кльоба Л.Г. Банківська система: Навчальний посібник. Львів: Ліґа-Прес, 2017. 246 с.
2. Коць О.О., Ільчук П. Г. Фінансово-економічна діяльність: Навч. посіб. / Львів: Видавець ПП Сорока Т. Б., 2016. 134 с.
3. Ільчук П. Г., Коць О.О., Кондрат І. Ю. Гроші та кредит: підручник / Львів: Видавець ПП Сорока Т. Б., 2016. 412 с.
4. Лютий І.О. Банківський маркетинг: підручн.[для студ.вищ.навч. закл. К.: Центр учбової літератури, 2010. 776 с.

УДК 339.187.62

Левченко О.А.

аспірант

Університету банківської справи

УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ

У статті розглянуті напрями з удосконалення інструментарію фінансово-кредитного механізму забезпечення лізингових операцій. Визначено переваги лізингу над кредитуванням. Встановлено, що одним із важливих аспектів ефективного функціонування зазначеного механізму є покращення нормативно-правового забезпечення, яке регламентує здійснення лізингових операцій, формування адекватного інформаційного середовища, створення мегарегулятора на базі НБУ, розширення форм лізингу.

Ключові слова: лізинг, лізингові операції, лізингова діяльність, лізингодавець, ФКМЗЛО, леверидж-лізинг, ленд-ліз, зворотний лізинг.

Левченко О.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены направления по совершенствованию инструментария финансово-кредитного механизма обеспечения лизинговых операций. Определены преимущества лизинга над кредитованием. Установлено, что одним из важных аспектов эффективного функционирования указанного механизма является улучшение нормативно-правового обеспечения, регламентирующего осуществление лизинговых операций, формирование адекватной информационной среды, создание мегарегулятора на базе НБУ, расширение форм лизинга.

Ключевые слова: лизинг, лизинговые операции, лизинговая деятельность, лизингодатель, ФКМОЛО, леверидж-лизинг, ленд-лиз, возвратный лизинг.

Levchenko O.A. IMPROVEMENT OF TOOLS OF THE FINANCIAL-CREDIT MECHANISM OF LEASING OPERATIONS IN UKRAINE

In the article are considered the directions of improvement of the financial and credit mechanism for providing leasing operations. The advantages of leasing over lending are determined. It has been established that one of the important aspects of the effective functioning of this mechanism is the improvement of the legal and regulatory framework, which regulates the implementation of leasing operations, the formation of an adequate information environment, the creation of a megacontroller based on the NBU, the expansion of forms of leasing.

Keywords: leasing, leasing operations, leasing activities, lessor, FCMPLO, leverage-leasing, land-lease, back leasing.

Постановка проблеми. Сьогодні ринок лізингових послуг в Україні перебуває у стадії стагнації, оскільки внаслідок фінансової кризи 2008–2009 рр. велика кількість його учасників припинила свою діяльність (і не лише через негативний вплив макроекономічних чинників). Звуження лізингового ринку спричинено також недосконалістю нормативно-правового забезпечення та неефективністю законодавчо унормованого регулювання діяльності лізингових компаній, відсутністю будь-яких стимулів та заохочень, які традиційно застосовуються в економічно розвинутих країнах. Вихід із вітчизняного ринку іноземних лізингових компаній, представників міжнародних фінансових груп привів до уповільнення темпів залучення іноземного капіталу та неможливості застосування міжнародного досвіду функціонування ринків лізингових операцій в Україні.

У попередніх наших дослідженнях ми наголошували на тому, що фінансово-кредитний механізм забезпечення лізингових операцій (далі – ФКМЗЛО) є специфічним складником фінансово-кредитного механізму, який реалізується у сфері лізингу, базується на строковій основі, є сукупністю форм, методів, важелів, інструментів, способів організації фінансування, принципів формування й ефективного використання фінансово-кредитних ресурсів, які в сукупності забезпечують ефективну діяльність лізингових компаній, а також відносин, що виникають між усіма учасниками лізингової діяльності у процесі застосування регулятором комплексу заходів з метою задоволення їх інтересів і потреб [1].

Таким чином, неефективність реалізації хоча б одного зі складників ФКМЗЛО приводить до неефективності дії усього механізму. Саме тому у статті й акцентуватиметься увага на удосконаленні інстру-

ментарію ФКМЗЛО, адже, як показала практика України, діяльність лізингодавців та рівень розвитку лізингового ринку загалом є незадовільним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання фінансово-кредитного забезпечення лізингових операцій висвітлювали у своїх працях науковці

О. Барановський, В. Бербєка, С. Бурденюк, Д. Василенко, О. Василик, Н. Внукова, О. Вовчак, В. Газман, Б. Івасів, А. Кузнєцова, О. Кузьмін, Р. Саблук, В. Свірський.

Проблемам удосконалення фінансового механізму здійснення лізингової діяльності присвячено наукові публікації С. Козьменка, Є. Кабатова,

М. Макаренка, В. Марцина, Я. Онищук, К. Орехової, Л. Прилуцького,

М. Савлука, Г. Холодного. Серед зарубіжних вчених окреслено проблематикою займалися Д. Аллахвердян, А. Аюпов, В. Горемікін,

А. Гюлушанян, В. Іваницький, А. Грязнова, В. Кочетков, О. Кочеткова,

К. Краєва, В. Макеева, М. Толстопята.

Незважаючи на велику кількість наукових публікацій, пов'язаних із окресленою проблематикою, у вітчизняній економічній літературі недостатньо уваги приділено саме удосконаленню інструментарію ФКМЗЛО, підвищенню ефективності його функціонування в Україні.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування напрямів з удосконалення інструментарію фінансово-кредитного механізму забезпечення лізингових операцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Не можна не погодитися з тим, що лізинг, на відміну від кредитування, дає можливість полегшити фінансове

навантаження на підприємство, оскільки вивільнені кошти бізнес використовує для першочергових потреб. Потрібно розуміти, що під час отримання фінансування за лізинговою угодою підприємство не збільшує обсяг зобов'язань у своєму балансі, але при цьому повністю користується майном. Водночас під час отримання кредиту баланс підприємства «погіршується», оскільки збільшуються зобов'язання в балансі через відображення всієї суми кредиту у фінансовій звітності.

Інший не менш важливий аспект – це податкові переваги. У момент передачі предмета лізингу в користування лізингодержувач отримує податковий кредит на всю вартість предмета лізингу (п. 198.2 ст. 198 Податкового кодексу України), а проценти у складі лізингового платежу не є об'єктом оподаткування ПДВ (п.п. 196.1.2. Податкового Кодексу України) [2]. Окрім того, амортизаційні відрахування відносяться саме на валові витрати лізингодержувача, що, відповідно, зменшує базу оподаткування податком на прибуток.

Зростаюча привабливість лізингу для малого і середнього бізнесу зумовлена швидкістю фінансування, оскільки, враховуючи, що предмет лізингу залишається у власності лізингодавця, кількість документів є мінімальною та не підпадає під особливо критичний аналіз лізинговими компаніями. Саме тому розгляд документів і прийняття рішення є менш тривалим порівняно з розглядом питання видачі кредиту.

Крім цього, у лізингових угодах є переваги звичайного аутсорсингу. Як правило, лізингові компанії пропонують ширший спектр послуг, необхідних для обслуговування предмета лізингу, аніж просто фінансування. Наприклад, під час лізингу авто лізингодержувачу пропонуються послуги з техобслуговування, страхування, допомоги на дорогах тощо.

Незважаючи на те, що фінансовий лізинг не є єдиним інструментом для збільшення прибутку в економіці країни, можна стверджувати, що зростання лізингу забезпечує суттєве зростання ВВП. Підприємства отримують необхідне фінансування та зростають, політики отримують бажане зростання кількості робочих місць, зменшується вартість фінансування та збільшуються соціальні виплати держави.

За доступністю фінансування для бізнесу Україна ще багато в чому програє розвиненим країнам, але цю ситуацію можна змінити як на регуляторному, так і організаційному рівні. По-перше, можна розробити спеціальні механізми для стимулювання використання лізингу підприємцями, які не є платниками ПДВ. По-друге, надати можливість лізингодавцям брати участь у програмах компенсації процентних ставок, які діють для позичальників банків. По-третє, навчити підприємців використовувати альтернативні (до кредиту) форми фінансування бізнесу.

Для впровадження інноваційних, відновлювальних, енергозберігаючих та природозберігаючих технологій у різні галузі економіки ефективним засобом може стати саме ФКМЗЛЮ. Проте для створення необхідних умов для залучення реальних інвестицій через ФКМЗЛЮ необхідно насамперед усунути суперечливі дефініції та тлумачення, які описують лізингові операції; усунути колізії між загальним цивільним та специфічним фінансовим законодавством.

Одним із важливих аспектів ефективного функціонування зазначеного механізму є покращення нормативно-правового забезпечення, яке регламентує здійснення лізингових операцій, що в резуль-

таті дасть змогу покращити державне регулювання лізингової діяльності та посилити захист прав споживачів фінансових послуг.

Варто зауважити, що є різні рівні забезпечення регулювання лізингу в зарубіжних країнах:

- країни, які мають спеціальні закони, що регулюють лізингові угоди (Франція, Італія);
- країни, які мають особливе спеціальне лізингове законодавство (Швеція, Австрія);
- країни, які не мають спеціальних законів і підзаконних актів, які регулювали б лізингові угоди (Німеччина, Данія, США).

У багатьох країнах регулювання лізингу забезпечується спеціальним лізинговим законодавством. У нормативних актах таких країн міститься визначення лізингу, перераховуються ознаки, наявність яких свідчить про укладення договору лізингу, зазначаються вимоги, яким повинен відповідати лізингодавець, а також співвідношення між строком лізингу та нормативним строком служби майна, детально регулюються відносини між лізингодавцем, лізингодержувачем і продавцем майна. Але є і велика група країн, які не мають спеціального законодавства про лізинг. Лізингові угоди в цих країнах регулюються загальними положеннями цивільного, торговельного права, судовими рішеннями, податковим законодавством. Проведене дослідження свідчить, що стрімкий розвиток лізингу в країнах з розвинутою економікою був зумовлений не тільки перевагами цього інноваційного механізму фінансування, а й продуманою політикою регулювання та стимулювання його розвитку із використанням як ринкових, так і адміністративних (державного регулювання) методів. Міжнародний досвід доводить, що співвідношення ринкових і державних регуляторів лізингової діяльності має бути оптимальним. Встановивши чіткі законодавчі обмеження, держава повинна дозволити лізинговому сектору розвиватися вільно за ринковими принципами і законами. Для цього потрібен комплекс організаційно-правових заходів щодо створення розвинутої інфраструктури в сфері лізингу, правові механізми стимулювання розвитку лізингової діяльності та ефективна система захисту прав та законних інтересів суб'єктів лізингу, а також суспільних і державних інтересів у цій сфері.

Удосконалення нормативно-правової бази розвитку лізингової діяльності має полягати не лише в розширенні можливостей використання суб'єктами господарювання операцій лізингу для оновлення основних фондів, збільшення виробництва вального продукту та, відповідно, податкової бази для подальшого наповнення державного бюджету, а й забезпечення захисту прав споживачів. Зокрема, потрібно передбачити такі аспекти.

1. Регулювання відносин сторін лізингової операції під час визнання договору недійсним або після завершення терміну користування об'єктом договірних відносин.

2. Визнання переданого майна лізингодавцем у користування протиправним через накладений на нього арешт та спрощення процедури його повернення.

3. Введення штрафних санкцій у разі нецільового використання або підробки переданого майна у лізинг.

4. Розширення переліку істотних умов договору лізингу (взаєморозрахунки сторін; детальний опис об'єкта лізингу; строки передачі об'єкта лізингу тощо).

5. Залучення третіх осіб, що надають консультаційні/посередницькі/інформаційні послуги у межах договірних відносин сторін за договором лізингу.

6. Врегулювання законодавчих суперечок під час здійснення операцій фінансового лізингу у ланцюгу операцій «Продавець товару – Лізингодавець – Лізингоодержувач».

7. Формування законодавчої бази для здійснення сублізингових операцій.

Безумовно, удосконалення правового поля регулювання лізингових відносин дасть змогу суттєво розширити використання лізингу як альтернативного довгострокового механізму фінансування придбання транспорту, обладнання, техніки, нерухомості, сприятиме ефективному використанню цього механізму суб'єктами господарювання.

Відомо, що одним із завдань ФКМЗЛО є формування адекватної інформаційної взаємодії та інформаційної політики. З метою мінімізації інформаційного навантаження на респондентів інформаційна політика Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (далі – Нацкомфінпослуг), НБУ, банків, державних органів влади та установ, відповідальних за прийняття тих чи інших рішень, які стосуються лізингової діяльності, повинна виключати дублювання даних, які накопичуються у межах різних форм звітності. Тому насамперед слід узгодити формат і порядок збору та обміну інформацією. При цьому інформаційна взаємодія повинна базуватися на гарантіях повного, вільного і своєчасного надання інформації в обсязі та форматі, необхідних для якісного виконання поставлених завдань.

З метою забезпечення ефективного обміну інформацією, розроблення спільних заходів щодо політики регулювання та розвитку ринку лізингу як складника ринку фінансових послуг, ефективного та скоординованого схвалення рішень досить важливою є чітка координація діяльності наявних органів регулювання та нагляду, а також забезпечення ефективних комунікацій між ними.

Як показує вітчизняний досвід, попит на лізинг в Україні все ще досить низький порівняно з іншими країнами, що розвиваються. Пояснюється це тим, що лізинг як об'єкт є не зовсім прозорим та зрозумілим для споживачів, які мало проінформовані про лізинг, лізингові операції. Зараз непрозорість та відсутність фінансової звітності діяльності лізингодавців суттєво ускладнює збільшення обсягів лізингових операцій, оскільки споживачі обмежені в отриманні інформації про лізингодавців, умови лізингу, тобто транспарентність як самих лізингодавців, так і лізингових операцій є досить низькою, а отже, й рівень довіри з боку споживачів априорі не може бути високим. На відміну від банків, лізингові компанії мають низку проблем з:

- інформативністю звітності;
- частотою оприлюднення звітності;
- неправосудністю судових рішень, за рахунок яких розповсюдилося шахрайство під видом лізингу, яке можна ефективно подолати лише шляхом створення на ринку СРО;
- неврегульованістю проблеми ПДВ під час вилучення предмета лізингу у боржника;
- відсутністю достатнього ресурсу для фондування у національній валюті та інструментів подолання такого дефіциту (прийняття законопроекту № 2784 про облігації, забезпечені відокремленими активами, може сприяти вирішенню цього питання).

При цьому Нацкомфінпослуг як орган регулювання небанківських установ не прийняв жодних вимог, які дають можливість регулювати діяльність лізингових компаній і в такий спосіб установити більш прозорі правила на ринку лізингових послуг.

Світовий досвід свідчить, що рівень розвитку економіки залежить від рівня довіри суспільства до дій регулятора. Наявна система комунікацій, яка запроваджена в Нацкомфінпослуг, є недосконалою, оскільки вона ґрунтується на дискретній подачі інформації, її односпрямованості та орієнтованості на вузький перелік цільових груп. При цьому для таких груп не застосовуються індивідуальні підходи, тому інформація часто є громіздкою та незручною для сприйняття.

З метою удосконалення інструментарію ФКМЗЛО повинно бути проведено реформування інформаційного забезпечення та розроблені нові підходи щодо застосування інструментів комунікаційної політики.

Для покращення інформаційного середовища Нацкомфінпослуг повинна: забезпечити інформування громадськості про умови здійснення лізингових операцій, зокрема надавати повну і достовірну інформацію про: строковість договору; кредитоспроможність лізингоодержувачів / рівень тонкої капіталізації; галузь лізингоодержувачів; форму оплати; валюту оплати; розмір підприємства-лізингоодержувача за розподілом, визначеним в Господарському кодексі України тощо.

У межах налагодження комунікаційної політики важливо забезпечити систематичне розміщення на web-сторінці Нацкомфінпослуг фінансової звітності лізингодавців відповідно до МСФЗ (формування відкритих баз даних), що дасть можливість отримати вільний доступ до цієї інформації.

Одним із напрямів покращення функціонування ФКМЗЛО є створення єдиного мегарегулятора на базі НБУ та передача до сфери компетенції НБУ питання координації, регулювання та нагляду за діяльністю небанківських установ, у т.ч. лізингових компаній.

Світова практика засвідчує, що немає універсального шаблону щодо структури та організації роботи єдиного органу регулювання та нагляду за діяльністю лізингових компаній. Спираючись на кращий зарубіжний досвід, вважаємо, що структурні зміни в організації його майбутньої роботи потребують вирішення таких завдань:

- чіткого окреслення питань, пов'язаних із конкуренцією на фінансово-кредитному ринку, які мають відноситися до сфери компетенції органу регулювання та нагляду;
- підтримання довіри населення та захисту інтересів споживачів фінансових послуг; зміцнення фінансової стабільності економіки загалом;
- чіткого визначення завдань органу регулювання та нагляду;
- розподілу відповідальності за певні аспекти або цілі під час проведення регулювання, уникнення протиріччя під час визначення декількох цілей;
- урегулювання питання обміну інформацією, координування та підвищення ефективності цього обміну.

Створення мегарегулятора потребуватиме внесення змін до Закону України «Про Національний банк України» [3] в частині:

- розширення переліку функцій Національного банку України, зокрема регламентування повноважень щодо регулювання та нагляду за небанківськими фінансовими установами, розвиток функцій НБУ з аналізу, макрострестестування, впровадження

макропруденційних інструментів, антикризового менеджменту;

- визначення місії, основних завдань, повноважень та відповідальності керівних органів Національного банку України;
- визначення порядку взаємодії Національного банку України та Нацкомфінпослуг;
- посилення незалежності Національного банку України.

З огляду на той факт, що створення мегарегулятора планується на базі Національного банку України, варто розуміти, що вимоги, які висуватимуться мегарегулятором до діяльності лізингодавців, будуть досить жорсткими, що може призвести до банкрутства багатьох лізингодавців.

Для вирішення цих та інших завдань у майбутньому Нацкомфінпослуг найближчим часом повинен розробити систему нормативних вимог до діяльності лізингодавців та сформулювати дорожню карту впровадження таких вимог, зокрема, щодо: ліквідності, платоспроможності, капіталу. Введення таких нормативів дасть змогу покращити регулювання діяльності лізингодавців з боку регулятора та стане підґрунтям для функціонування ефективної системи антикризового управління в лізинговій діяльності.

Щодо безпосередніх антикризових заходів, яких необхідно вжити для забезпечення стійкого функціонування лізингових компаній в Україні, то такими насамперед мають бути розроблення на державному рівні програми реалізації заходів щодо підвищення конкурентоспроможності лізингодавців, яка б містила інструменти тактичного та стратегічного спрямування.

Поряд із проведенням інституційних та економіко-правових змін для підвищення ефективності функціонування ФКМЗЛО необхідним є запровадження таких заходів:

- створення єдиної електронної статистично-інформаційної бази даних;
- перегляд переліку індикаторів фінансової стабільності;
- оптимізація методики проведення кредитного скорингу при аналізі фінансового стану лізингодержувачів малого та середнього бізнесу, а також стрес-тестів;
- розроблення структури Звіту про лізингову діяльність;
- запровадження системи інформування суспільства про результати оцінювання лізингової діяльності.

Для створення єдиної електронної статистично-інформаційної бази даних показники повинні бути згруповані за певними однорідними ознаками, зокрема:

- агреговані показники лізингової діяльності, які мають суттєвий вплив на зростання в основних секторах економіки;
- макроекономічні показники;
- показники, що характеризують стан лізингового ринку;
- додаткові показники: якісні оцінки стану лізингової діяльності; структурні показники стану ринку лізингу.

При цьому додаткові показники можуть змінюватися разом зі зміною мети аналізу. Вказані параметри у взаємозв'язку з відповідно проаналізованими значеннями індикаторів фінансової стабільності сприятимуть формулюванню достовірних висновків про ступінь впливу на фінансову стабільність тих чи інших системних ризиків, які виникають у процесі здійснення лізингової діяльності.

Ще одним напрямом удосконалення фінансового механізму забезпечення лізингових операцій має стати розширення форм лізингу, а відтак – збільшення спектру лізингових операцій. Ми вважаємо, що розширенню фінансування інвестиційних проєктів малого і середнього бізнесу сприятиме використання у вітчизняній практиці леверидж-лізингу (роздільного лізингу), який передбачає додаткове залучення коштів для лізингових операцій збоку, коли об'єктом лізингу є дороге обладнання. За такої форми лізингу основний орендодавець отримує переважне право на отримання орендних платежів. Проте ми вважаємо, що для розвитку цієї форми лізингу у чинному законодавстві має бути чітко обґрунтована мінімальна частка, яку вносить лізингодавець на початку угоди леверидж-лізингу: вкладення лізингової компанії повинно бути на рівні 20% в звичайних угодах леверидж-лізингу, а в масштабних проєктах – зменшуватися до 10%. Така межа обґрунтована тим, що її зниження фактично зробить угоду левериджу нецікавою для лізингодавця, оскільки лізингова компанія де-факто буде лише брокером угоди.

Використання цієї форми лізингу в Україні насправді буде цікавим ще й тим, що цей вид фінансування, на відміну від кредитування, не тільки забезпечуватиме підприємства малого та середнього бізнесу активами, а й не розкручуватиме інфляційну спіраль.

Іншою формою лізингу, яка може більш активно застосовуватися в межах ФКМЗЛО в Україні, є використання зворотного лізингу, який дасть змогу розширити співпрацю банків з лізинговим сектором та який є джерелом фінансування засобів праці. Завдяки застосуванню операцій зворотного лізингу забезпечуватимуться: податкові преференції, повне фінансування об'єкта лізингу, збереження частки акцій під час покриття боргу за рахунок акціонерного капіталу підприємства, збереження контролю над майном. Фактично завдяки зворотному лізингу можна частково вирішити проблему зношеності основних засобів в різних галузях економіки.

Для стимулювання реалізації масштабних проєктів з переоснащення галузей економіки та можливості залучення іноземного капіталу в інвестиційний процес національної економіки, на наш погляд, варто розширити впровадження ленд-лізу (провадження лізингової діяльності однією країною на території іншої) як напряму лізингового бізнесу. Сьогодні розвиток міжнародного лізингу визначається глобалізацією і посиленням міжнародної конкуренції у фінансовій сфері. Загострення конкуренції, яке відбувається всередині самої лізингової індустрії, спрямоване на те, що саме через ленд-ліз лізингодавці будуть знаходити нові конкурентні переваги: диференціювати лізингові продукти через їх вартість, надавати додаткові послуги, шукати нові ніші і створювати нові лізингові пропозиції.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, запропоновані напрями розвитку інструментарію ФКМЗЛО, такі як розширення форм лізингу; покращення організаційно-правових заходів щодо створення розвиненої інфраструктури в сфері лізингу; розвиток правових механізмів стимулювання розвитку лізингової діяльності; створення ефективної системи захисту прав та законних інтересів суб'єктів лізингу, а також суспільних і державних інтересів; створення єдиного мегарегулятора на базі НБУ та передачі до сфери компетенції НБУ питання координації, регулювання та нагляду за діяльністю небанківських установ, у т.ч. лізингових компаній;

підвищення рівня довіри суспільства до дій регулятора ринку лізингових операцій; створення єдиної електронної статистично-інформаційної бази даних; перегляд переліку індикаторів фінансової стабільності; оптимізація методики проведення кредитного скорингу під час аналізу фінансового стану лізинго-одержувачів малого та середнього бізнесу та ін., безумовно, стануть підґрунтям для покращення функціонування самого ФКМЗЛО.

УДК 336.711

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Левченко О.А. Фінансово-кредитний механізм забезпечення лізингових операцій / О.А. Левченко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2017. Випуск 3 (125). С. 41–46.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>
3. Закон України «Про Національний банк України» від 20.05.1999 р. № 679-XIV. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/679-14>

Огородник В.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та менеджменту
Інституту банківських технологій та бізнесу
«Університет банківської справи»*

УЗАГАЛЬНЕННЯ ТА СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПІДХОДІВ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ БАНКІВ З ДЕРЖАВНОЮ УЧАСТЮ

Стаття присвячена аналізу та узагальненню підходів до класифікації банків з державною участю, а також розробленню та обґрунтуванню власного бачення класифікації цих банків. На основі проведеного аналізу наявних у світовій практиці теоретичних підходів до класифікації банків з державною участю визначено необхідність їх удосконалення, що пов'язане, зокрема, з відсутністю чітких критеріїв розподілу банків на типи, певною суб'єктивністю визначення ступеня впливу держави на банки. В результаті проведеного дослідження визначено десять критеріїв стратифікації банків з державною участю.

Ключові слова: банк з державною участю, класифікаційна ознака, класифікація, класифікація банків з державною участю.

Огородник В.В. ОБОБЩЕНИЕ И СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ПОДХОДОВ К КЛАССИФИКАЦИИ БАНКОВ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ

Статья посвящена анализу и обобщению подходов к классификации банков с государственным участием, а также разработке и обоснованию собственного видения классификации этих банков. На основе проведенного анализа существующих в мировой практике теоретических подходов к классификации банков с государственным участием определена необходимость их усовершенствования, что связано, в частности, с отсутствием четких критериев распределения банков на типы, субъективностью определения степени влияния государства на банки. В результате проведенного исследования определены десять критериев стратификации банков с государственным участием.

Ключевые слова: банк с государственным участием, классификационный признак, классификация, классификация банков с государственным участием.

Ohorodnyk V.V. GENERALIZATION AND SYSTEMIZATION OF APPROACHES TO STATE-OWNED BANKS CLASSIFICATION

The article is devoted to the analysis and generalization of scholarly approaches to the state-owned banks classification, as well as to the author's personal vision of the discussed classification. The analysis of the existing theoretical approaches to the classification of the state-owned banks allows singling out the ways of its improvement which are determined firstly by the absence of clear-cut criteria of the banks stratification into types, certain subjectivity in determining the degree of state influence on the banks in question, etc. As a result of the research, the following ten classificatory criteria for the stratification of the state-owned banks are determined.

Keywords: state-owned bank, classificatory feature, classification, state-owned banks classification.

Постановка проблеми. У сучасних умовах виникають питання не тільки однозначного тлумачення змісту поняття «банк з державною участю», але й класифікації банків з державною участю. Відповідно, методологічно важливим питанням є типологія наявних у світовій практиці банків з державною участю, а також систематизація їх сукупності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних підходів до класифікації банків з державною участю та державної присутності в банківському секторі економіки загалом знайшло відображення в працях таких провідних вчених, як, зокрема, А.В. Верніков [1], С.С. Бабаєв [2; 3], О.С. Гасанов, А.М. Стадник [4], К.О. Глушкова [5], М.М. Колягіна [6], В.Е. Кролівецька, І.В. Солдатенкова [7]. Аналіз економічної літератури з досліджуваного питання показав, що існують найрізноманітніші класифікації банків з державною участю. Здебільшого кожен вче-

ний розглядає лише певну ознаку, за якою пропонує здійснювати класифікацію цих банків.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. За умов посилення інтеграційних та глобалізаційних процесів проблеми функціонування та розвитку банків з державною участю в банківській системі України потребують поглибленого вивчення. Актуальність дослідження обумовлена відсутністю єдиної класифікації банків з державною участю з оптимальним набором класифікаційних ознак.

Мета статті полягає в систематизації наявних теоретичних підходів до класифікації банків з державною участю та розробці узагальнюючої класифікації цих банків на основі вибору оптимального набору класифікаційних ознак. Удосконалена автором класифікація дасть можливість врахувати всі специфічні риси діяльності банків з державною участю та особливості їх взаємовідносин зі стейкхолдерами.

Задля досягнення визначеної мети дослідження необхідно виконати такі завдання:

– узагальнити наявні у світовій практиці теоретичні підходи до класифікації банків з державною участю;

– виділити найбільш суттєві класифікаційні ознаки для класифікації банків з державною участю;

– обґрунтувати класифікацію банків з державною участю на основі оптимального набору класифікаційних ознак.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Питання класифікації банків з державною участю є недостатньо висвітленим в економічній літературі та досі залишається дискусійним, оскільки кожен з наявних підходів до класифікації банків з державною участю включає одну чи декілька класифікаційних ознак, що не дає змогу дати вичерпну характеристику.

Так, російський науковець С.С. Бабаєв [2] класифікує на дві групи банки з державною участю залежно від розміру частки держави у статутному капіталі. Перша група включає банки з державною часткою у статутному капіталі більше 50%. При чому зазначається, що може бути як пряма участь держави в капіталі банку (частка статутного капіталу банку належить безпосередньо державі), так і опосередкована (частка статутного капіталу належить державним підприємствам чи установам). Друга група включає банки з державною часткою у статутному капіталі менше 50%.

Така класифікація дає змогу визначити різновиди банків з державною участю залежно від частки держави у статутному капіталі та розділити на банки з прямою й опосередкованою державною участю.

Продовжив напрацювання у цьому напрямі та вдосконалив класифікацію банків з державною участю С.С. Бабаєва російський вчений А.В. Верніков [1]. Автор запропонував класифікувати банки з державною участю на банки, які контролюються державою, та інші банки, які перебувають під впливом держави. Причому основна увага у представленій класифікації приділена банкам, які безпосередньо чи опосередковано належать державі, а також банкам, управління якими здійснює держава.

А.В. Верніковим виділено ознаки, за якими можна визначити банки, що піддаються впливу держави [1, с. 6]:

– держава чи державне підприємство виступає міноритарним акціонером;

– організація, яка займається страхуванням депозитів фізичних осіб, координує процедуру санації певного банку;

– державна установа чи компанія через участь своїх топ-менеджерів у раді директорів (наглядовій раді) має певний вплив на стратегічне управління, не дає змогу одноосібно приймати ключові рішення тощо.

З наведеного переліку ознак видно, що відсутні чіткі критерії визначення державного впливу на банки.

Далі зазначимо, що групу контрольованих державою банків А.В. Верніков поділяє на дві підгрупи, а саме банки, що належать державному капіталу, та банки, що управляються державою. Категорія банків, що управляються державою, включає банки, у яких управління здійснюється державою чи органами державної влади. Таким чином, держава може навіть не володіти контрольним пакетом акцій, а впливати на прийняття ключових рішень через механізми корпоративного управління.

Підгрупу банків, що належать державному капіталу (державна власність у банках складає більше

50% статутного капіталу), поділено на банки з прямою та опосередкованою державною власністю. Так, безпосередньо державі належать ті банки, головним чи єдиним акціонером яких є органи виконавчої влади різних рівнів, а також Центральний банк. До банків, які опосередковано належать державі, автор відносить банки, які контролюються державним капіталом, але не органами державної влади. У цьому разі акціонерний контроль за банком можуть здійснювати державні компанії та інші установи.

Виділяють такі переваги цієї класифікації банків з державною участю відносно інших:

– під час визначення контролю з боку держави не обмежувались лише критерієм участі в капіталі, оскільки держава може здійснювати вплив на управління банком, навіть не володіючи контрольним пакетом акцій;

– розширено трактування банків з державною участю, тобто не тільки як фінансово-кредитних установ у яких більше 50% статутного капіталу належить державі, але й як фінансово-кредитних установ з опосередкованою участю держави.

Отже, у розумінні А.В. Вернікова типологія банків з державною участю представляється складною багаторівневою системою. Як недолік цієї класифікації можемо виділити певну суб'єктивність підходу до визначення банків, які перебувають під впливом держави. Таким чином, розглянута класифікація потребує уточнення та доопрацювання.

Видозміненою класифікацією А.В. Вернікова [1] є підхід, представлений у роботі О.С. Гасанова та А.М. Стадника [4, с. 20]. Науковці поділили банки з державною участю за такою класифікаційною ознакою, як корпоративний вплив, контроль та управління:

1) банки, які перебувають у безпосередній власності держави (органи державної влади будь-якого рівня безпосередньо володіють контрольним пакетом акцій);

2) банки, які перебувають в опосередкованій власності держави (контрольний пакет акцій належить компаніям і банкам, капітал яких формується за рахунок коштів державних органів влади чи державних підприємств).

Запропонований автором поділ банків з державною участю дає змогу розділити їх залежно від механізму корпоративного управління та контролю. Однак недоліком зазначеної класифікації є її узагальнений характер.

Класифікацію банків з державною участю представлено також у роботі К.О. Глушкової [5, с. 11], згідно з якою банки з державною участю поділяються залежно від механізму взаємодії банку та держави на:

1) банки, які перебувають у власності держави, тобто банки з мажоритарною участю держави в капіталі; ці банки можуть належати безпосередньо державі, а можуть належати державним підприємствам;

2) банки, які перебувають під контролем держави, тобто, окрім банків, які перебувають у власності держави, також відносимо банки, щодо яких виявлено участь держави в управлінні;

3) банки, які перебувають під впливом держави, що становлять найбільшу групу банків, до якої, окрім двох вищевказаних категорій, входять також банки з міноритарною участю держави в капіталі, що не передбачає участі в управлінні.

Натомість М.М. Конягіна [6, с. 7] поділяє банки з державною участю за трьома класифікаційними ознаками:

1) відповідно до структури капіталу (державні банки – це ті, 100% статутного капіталу яких нале-

жить державі; банки зі змішаною структурою капіталу; муніципальні банки);

2) відповідно до спеціалізації діяльності (галузеві, універсальні, ощадні, іпотечні, зовнішньоторговельні банки);

3) відповідно до способу участі держави в діяльності банку (банки у яких держава виступає акціонером, учасником, постачальником ресурсів, гарантом тощо).

Перевага запропонованої М.М. Конягіною класифікації полягає в можливості диференціювати форми впливу держави на ринку банківських послуг, підвищити якість оцінки корпоративного управління.

В.Е. Кролівецька та І.В. Солдатенкова [7, с. 143] обґрунтували доцільність стратифікації банки з державною участю за такими класифікаційними ознаками, як тип власника частки держави в капіталі банку; організаційно-правова форма; структура капіталу; організаційна структура; механізм взаємодії банку з державою; наявність філіалів; спеціалізація діяльності.

Узагальнивши наявні у світовій практиці теоретичні підходи до класифікації банків з державною участю, можемо виділити найбільш суттєві класифікаційні ознаки:

- частка держави у статутному капіталі;
- механізм управління банком;
- корпоративний вплив, контроль та управління банком;
- алгоритм взаємодії держави та банку;
- спосіб участі держави в діяльності банку.

З метою обґрунтування подальшої стратегії розвитку банку з державною участю необхідно визна-

чити різновиди цих банків на основі оптимального набору класифікаційних ознак, що в подальшому спростить процедуру вибору та реалізації стратегічного напрямку діяльності банку.

Класифікуючи банки з державною участю, маємо визначити мету класифікації, вибрати класифікаційні ознаки та ранжувати отримані результати. Мета класифікації банків з державною участю передбачає розподіл усієї сукупності цих банків на типи за визначеними ознаками.

Зважаючи на необхідність окреслення усіх можливих стратегічних напрямів діяльності банків з державною участю за складних економічних умов, вважаємо доцільним удосконалити класифікацію цих банків (табл. 1).

З представленої у табл. 1 класифікації можемо виділити загальні класифікаційні ознаки, які притаманні усім банками (тип здійснюваних банківських операцій; розгалуженість філіальної мережі; фінансовий стан банку) та специфічні, які характерні лише банкам з державною участю (постійність або тимчасовість діяльності банку; алгоритм взаємодії держави та банку; характер участі держави в капіталі банку; спеціалізація банку; частка державної власності в статутному капіталі; структура капіталу банку; корпоративне управління банком).

Розглянемо більш детально окремі класифікаційні ознаки. На нашу думку, залежно від спеціалізації діяльності банків з державною участю їх можна поділити на універсальні банки, які функціонують на загальних засадах з іншими банками, надаючи широкий спектр банківських послуг, та спеціалізовані (банк розвитку, іпотечний, ощадний та земель-

Таблиця 1

Класифікація банків з державною участю

№	Класифікаційна ознака	Вид банку з державною участю за відповідною класифікаційною ознакою
1.	Алгоритм взаємодії держави та банку	– Банки, які перебувають у власності держави; – банки, які перебувають під контролем держави; – банки, які перебувають під впливом держави.
2.	Тип здійснюваних банківських операцій	– Банки з галузевою спеціалізацією; – банки з клієнтською спеціалізацією; – банки із загальним переліком банківських послуг.
3.	Фінансовий стан банку	– Стійкі банки; – проблемні банки; – кризові банки.
4.	Характер участі держави в капіталі	– Банки з часткою статутного капіталу, що належить безпосередньо державі (пряма державна участь у капіталі); – банки з часткою статутного капіталу, що належить державним підприємствам чи установам (опосередкована державна участь у капіталі).
5.	Розгалуженість філіальної мережі	– Банки, у яких немає філіалів; – банки з розгалуженою філіальною мережею.
6.	Спеціалізація банку	– Банк розвитку; – іпотечний банк; – ощадний банк; – земельний банк; – універсальний банк.
7.	Частка державної власності у статутному капіталі	– Банк зі 100% державної власності на акції; – банк, у якому більше 50% статутного капіталу належить державі; – банк, у якому менше 50% статутного капіталу належить державі.
8.	Постійний або тимчасовий характер діяльності банку	– Квазідержавний банк; – націоналізований банк; – санаційний банк; – банк з тимчасовою адміністрацією; – банк, який був створений за участю державного капіталу.
9.	Структура капіталу банку	– Банки з цілковито державною формою власності; – банки зі змішаною формою власності; – банки з муніципальною власністю.
10.	Корпоративне управління банком	– Банки, які управляються державою; – банки з міноритарною участю держави в капіталі та опосередкованим впливом на управління.

Джерело: складено автором

ний банк), які виконують специфічні функції, реалізуючи основні напрями державної політики.

Автором запропоновано також класифікувати банки з державною участю залежно від постійного або тимчасового характеру діяльності банку. Адже банки можуть створюватися як фінансово-кредитні установи з державним капіталом одразу (наприклад, «Ощадбанк», «Укрексімбанк»), а можуть бути перетворені на банки з державною участю через кризовий стан та задля запобігання банкрутству («Приватбанк», «Укргазбанк» тощо). Банки з державною участю за постійним/тимчасовим характером діяльності поділяють на квазідержавні банки; націоналізовані банки; санаційні банки; банки з тимчасовою адміністрацією; банки, які були створені за участю державного капіталу.

Залежно від частки державної власності у статутному капіталі банків з державною участю пропонуємо класифікувати їх на банки зі 100% державної власності на акції (державні банки, цілковито підконтрольні державі); банки, у яких більше 50% статутного капіталу належить державі (державна володіє контрольним пакетом акцій та має усі важелі впливу на управління банком); банки, у яких менше 50% статутного капіталу належить державі (державна виступає акціонером, але не має значного впливу на прийняття ключових рішень). Виділення саме трьох типів банків з державною участю за цією класифікаційною ознакою дає можливість уточнити розуміння змісту поняття «банк з державною участю» (не тільки як банк з 50–100% державної частки у статутному капіталі, але й як банк з державною часткою менше 50%).

Таким чином, проведені автором узагальнення та систематизація теоретичних підходів до класифікації банків з державною участю дають змогу вдосконалити класифікацію цих банків шляхом виділення нових класифікаційних ознак, таких як тип здійснюваних банківських операцій та постійний / тимчасовий характер діяльності банку. Розроблена класифікація включає чіткі та об'єктивні крите-

рії розподілу банків на типи, а також дає можливість здійснювати обґрунтований вибір стратегічних напрямів діяльності банків з державною участю, приймати виважені рішення поточного характеру, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності банків за складних економічних умов.

Висновки. Підсумовуючи, можемо зазначити, що авторське бачення класифікації банків з державною участю включає оптимальний набір класифікаційних ознак, які найбільш повно розкривають специфіку діяльності банків з державною участю, а окремі з них (тип здійснюваних банківських операцій; розгалуженість філіальної мережі; фінансовий стан банку) у перспективі можуть бути використані також для класифікації інших банків, а не тільки для класифікації банків з державною участю. Запропонований підхід, на відміну від наявних, є комплексним та сприятиме прийняттю рішень про вибір банками найефективніших стратегій відповідно до сучасних умов господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Верников А.В. Доля государственного участия в банковской системе России. Деньги и кредит. 2009. № 11. С. 4–14.
2. Бабаев С.С. Какой банк можно назвать государственным. Деньги и кредит. 2007 № 7. С. 58–61.
3. Бабаев С.С. Эффективность деятельности банков с государственным участием (на примере ОАО «Сбербанк России»); автореф. дисс. ... канд. экон. наук. Москва, 2010. 36 с.
4. Гасанов О.С., Стадник А.М. Границы и масштабы присутствия государства в российской банковской системе. Финансы и кредит. 2012. № 48. С. 19–25.
5. Глушкова Е.А. Банки с государственным участием в системе финансового посредничества на современном этапе: автореф. дисс. ... канд. экон. наук. Москва, 2011. 26 с.
6. Конягина М.Н. Банки с государственным участием в банковской системе Российской Федерации: автореф. дисс. ... докт. экон. наук. Санкт-Петербург, 2013. 43 с.
7. Кропивецкая В.Э., Солдатенкова И.В. Государственные банки в современной российской банковской системе. Журнал правовых и экономических исследований. 2013. №4. С. 140–144. URL: http://giefjournal.ru/sites/default/files/031_2.pdf.

УДК 336.26

Щур Р.І.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів
Прикарпатського національного університету
імені Василя Стефаника*

МОЖЛИВОСТІ ЗАПОЗИЧЕНЬ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В КОНТЕКСТІ ПРОЦЕСІВ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

У статті розглянуто роль місцевих запозичень у фінансовому забезпеченні об'єднаних територіальних громад. Проаналізовано сутність та особливості функціонування інституту місцевих запозичень в контексті децентралізаційних процесів. Запропоновано класифікаційне групування запозичень територіальних громад за окремими ознаками. Здійснено аналіз динаміки запозичень територіальних громад в Україні за структурою їх джерел.

Ключові слова: об'єднані територіальні громади, місцеві запозичення, фінансові ресурси, муніципальні цінні папери, міжнародні фінансові та неурядові організації.

Щур Р.І. ВОЗМОЖНОСТИ ЗАИМСТВОВАНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩИН В КОНТЕКСТЕ ПРОЦЕССОВ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ

В статье рассмотрена роль местных заимствований в финансовом обеспечении объединенных территориальных общин. Проанализированы сущность и особенности функционирования института местных заимствований в контексте децентрализационных процессов. Предложено классификационная группировка заимствований территориальных общин по отдельным признакам. Осуществлен анализ динамики заимствований территориальных общин в Украине по структуре их источников.

Ключевые слова: объединенные территориальные общины, местные заимствования, финансовые ресурсы, муниципальные ценные бумаги, международные финансовые и неправительственные организации.

Shchur R.I. LOAN POSSIBILITIES OF TERRITORIAL COMMUNITIES IN THE CONTEXT OF DECENTRALIZATION PROCESSES

The article considers the role of local borrowing in the financial support of the united territorial communities. The essence and features of the functioning of the Institute of local borrowing in the context of decentralization processes are analyzed. The classification groupings of borrowings of territorial communities according to separate characteristics are proposed. An analysis of the dynamics of borrowings of territorial communities in Ukraine according to the structure of their sources was carried out.

Keywords: united territorial communities, local borrowings, financial resources, municipal securities, international financial and non-governmental organizations.

Постановка проблеми. В сучасних умовах децентралізаційних тенденцій особливо актуальною стала необхідність пошуку додаткових фінансових ресурсів органами територіальних громад в контексті проблеми нестачі та нестабільності джерел їх формування. Зростаюча у процесі децентралізації фінансово-економічна незалежність територіальних громад не лише дає змогу розвивати ініціативу, а й покладає на них частину відповідальності за реалізацію економічної політики держави. Відтак, на місцеві бюджети лягає додатковий тягар, пов'язаний не лише із забезпеченням безперервного функціонування всіх важливих інфраструктурних об'єктів, а й зі створенням додаткових умов для їх розвитку. Недостатність бюджетного фінансування територіальних громад в Україні активізує проблему залучення необхідних ресурсів з інших джерел. Місцеві запозичення є важливим джерелом фінансового забезпечення розвитку місцевого самоврядування і є потужним фінансовим інструментом, який сприяє ефективному вирішенню поточних й довготермінових проблем, пов'язаних з фінансуванням бюджетних видатків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначення сутності та особливостей функціонування інститутів місцевих запозичень займалися такі вітчизняні вчені як А. Є. Бюряченко, В. М. Падалка та М. М. Пастернак. В. Кравченко працював над розробкою інструментарію функціонування інфраструктури ринків муніципальних запозичень. Роль емісії муніципальних цінних паперів досліджували Д. Гриджук та О. Кириленко.

Постановка завдання. Основною метою статті є дослідження сутності та видів місцевих запозичень, їх ефективності та динаміки розвитку в Україні в умовах децентралізації.

Вклад основного матеріалу. Одним з напрямів подолання недостатності фінансових ресурсів, зменшення дефіциту бюджетів, реалізації міських інвестиційних програм, послаблення залежності міст від центральних органів влади є місцеві запозичення в різних формах свого прояву. Використання залучених коштів – це реальна можливість зміцнити дохідну базу об'єднаної територіальної громади, і вирішити ті завдання, реалізація яких не може бути забезпечена в даний момент за рахунок власних доходів бюджету. На сучасному етапі розвитку українських територіальних громад така форма залучення фінансових ресурсів використовується не в повному обсязі порівняно з розвинутими індустріальними країнами та потребує вдосконалення у перспективі.

Місцеві запозичення в Україні останнім часом можуть стати перспективним інструментом фінансового забезпечення місцевого самоврядування, хоча їх здійснення потребує удосконалення організаційних засад. Місцеві запозичення – це операції з отримання до міського бюджету кредитів (позик) на умовах повернення, платності та строковості з метою фінансування місцевих бюджетів відповідних рівнів, враховуючи бюджети ОТГ. Таке визначення чітко визначає суб'єктів позикових відносин. Стосовно місцевих внутрішніх запозичень ними є міські ради, а

місцевих зовнішніх запозичень – міські ради інших міст та міські ради міст обласного значення.

Згідно нормам БК України місцеві запозичення до бюджетів ОТГ здійснюються відповідно до ст. 16 і 74. Ради ОТГ мають право здійснювати: місцеві внутрішні запозичення; місцеві зовнішні запозичення, у тому числі шляхом отримання кредитів (позик) від міжнародних фінансових організацій. Запозичення здійснюються до бюджету розвитку і кошти спрямовуються на реалізацію інвестиційних програм (проектів), метою яких є розвиток комунальної інфраструктури, впровадження ресурсозберігаючих технологій, створення, приріст чи оновлення стратегічних об'єктів довготривалого користування або об'єктів, які забезпечують виконання завдань міських рад, рад ОТГ, спрямованих на задоволення інтересів населення їх громад.

Вітчизняними науковцями приділяється багато уваги щодо дослідження змістовної сутності та особливостей функціонування інституту місцевих запозичень. Так, М. Пастернак визначає економічну природу місцевої позики через взаємозв'язок відносин власності та функцій і завдань органів місцевого самоврядування, яка розкривається через загальні закономірності руху позикового капіталу у формі інвестицій та кредитів [1, с. 6]. В. Падалка стверджує, що сучасний ринок муніципальних запозичень має складну систему інститутів та інструментів залучення ресурсів на цілі фінансування місцевого та регіонального розвитку, та підкреслює, що значну роль у забезпеченні бюджетними ресурсами місцевої влади відіграють фондові інструменти, зокрема, різновиди видів облігаційних позик [2, с. 8]. Д. Гриджук наголошує, що регулярна емісія муніципальних цінних паперів різних видів, розрахованих на різних інвесторів, яка поєднується з комплексом бюджетних заходів, здатна призвести до істотного оздоровлення фінансової системи відповідної території і поліпшення в ній інвестиційного клімату [3, с. 41]. Однак, на думку, О. Кириленко, органи місцевого самоврядування ще не стали активними учасниками фондового ринку, що суттєво обмежує їх фінансові можливості щодо розвитку своїх територій [4, с. 8]. Тому, за твердження В. Кравченко принципово важливим у контексті функціонування інфраструктури ринків муніципальних запозичень є розробка їх інструментарію [3, с. 33]. За думкою А. Буряченко, становлення вітчизняного ринку місцевих запозичень є одним з найважливіших завдань розвитку місцевого самоврядування на сучасному етапі [5, с. 14].

Сьогодні в Україні діють багато міжнародних фінансових та неурядових організацій, їх представництв, які можуть надати місцевій владі правову, кадрову, організаційну, технічну, а головне – фінансову підтримку для модернізації вітчизняної системи місцевого самоврядування. Частина з них здійснює кредитування програм місцевого розвитку на засадах поворотності, строковості та платності. Разом з тим, можна виділити низку суб'єктів (наприклад, Агентства США, Канади та Швеції з міжнародного розвитку, Британська рада, ПРООН й інші), які висту-

пають своєрідними «донорами» ресурсів на засадах «співфінансування», що передбачає використання усіх можливих джерел залучення коштів на реалізацію тієї чи іншої програми.

В сучасних умовах процесів децентралізації за умови чіткої координації дій відповідних профільних міністерств і відомств України, з одного боку, та усіх донорських агенцій, посольств і міжнародних організацій, які фінансують та впроваджують масштабні програми і проекти з децентралізації, з іншого боку, реалізуються 15 програм і проектів, спрямованих на розбудову на якісно новому рівні засад місцевого самоврядування в Україні на принципах децентралізації та зміцнення спроможності об'єднаних територіальних громад [6].

Можливість здійснення місцевих запозичень до місцевих бюджетів в цілому, та бюджетів ОТГ зокрема, забезпечує швидку мобілізацію ресурсів, гарантує відповідальність місцевої влади за цільове та ефективне використання коштів.

В ході дослідження можливостей запозичень територіальних громад визначено, що місцеві запозичення є важливим джерелом фінансового забезпечення розвитку місцевого самоврядування і є потужним фінансовим інструментом, який сприяє ефективному вирішенню поточних й довготермінових проблем, пов'язаних з фінансуванням бюджетних видатків. Можливість здійснення місцевих запозичень до місцевих бюджетів в цілому, та бюджетів ОТГ зокрема, забезпечує швидку мобілізацію ресурсів, гарантує відповідальність місцевої влади за цільове та ефективне використання коштів.

На основі проведених теоретичних узагальнень автором запропоновано класифікаційне групування запозичень територіальних громад за окремими ознаками, зокрема:

- за сферою запозичень: внутрішні, зовнішні;
- за метою запозичень: фінансування цільових (інвестиційних) програм (проектів); забезпечення касового виконання бюджету; розвиток інфраструктури; впровадження ресурсозберігаючих технологій; створення, приріст чи оновлення стратегічних об'єктів довготривалого користування або об'єктів, які забезпечують виконання завдань міських рад, рад ОТГ, спрямованих на задоволення інтересів населення їх громад; погашення розміщених раніше місцевих позик;
- за формою запозичень: облігаційні, необлігаційні (кредитні);
- за типом запозичень: кредити, що залучаються від банківських та інших фінансових установ; облігаційні позики, що передбачають емісію муніципальних облігацій; вексельні позики, що передбачають емісію короткострокових казначейських векселів та казначейських зобов'язань; взаємні позики органів місцевого самоврядування, зокрема ті, які здійснюються комунальними банками взаємного кредитування (взаємними муніципальними банками); казначейські позики, які здійснюються за рахунок тимчасово вільних коштів державного або регіонального бюджету;
- за цілеспрямованістю запозичень: загальні, прибуткові, проектні;
- за джерелами запозичень: приватні, державні, міжнародні інститути;
- за терміном запозичень: короткострокові, середньострокові, довгострокові;
- за умовами запозичень: ринкові, пільгові.

Здійснено аналіз динаміки місцевих запозичень в Україні за структурою їх джерел за 2010-2017 рр., зокрема:

– за внутрішніми запозиченнями – запозичення за рахунок позик банківських установ; запозичення за рахунок коштів єдиного казначейського рахунку; запозичення за рахунок залишків коштів на рахунках бюджетних установ; запозичення за рахунок зміни залишків коштів бюджетів; запозичення за рахунок випуску цінних паперів (емісії облігацій місцевої позики); інші внутрішні запозичення;

– за зовнішніми запозиченнями – позики, надані міжнародними фінансовими організаціями; позики, надані іноземними комерційними банками; позики за рахунок коштів технічної допомоги ЄС, позики інших міжнародних донорських установ інші зовнішні запозичення.

Проведений аналіз свідчить, що у загальному обсязі місцевих запозичень в Україні за аналізований період переважають внутрішні запозичення як джерела фінансування місцевих бюджетів (бюджетів ОТГ) й мають досить різноспрямовану динаміку у часі. Так, за 2010-2017 рр. найбільший обсяг внутрішніх місцевих запозичень відзначено у 2016 р. у сумі 15484,29 млн. грн., що на 1254,12 млн. грн. більше порівняно з попереднім 2015 р. (+8,81%), у 2017 р. відмічається скорочення даного показника до 5780,49 млн. грн., що на 9703,8 млн. грн. менше щодо попереднього 2016 р. (-62,67%). Також значним є збільшення внутрішніх місцевих запозичень у 2015 р. – 14230,17 млн. грн. проти 5940,87 млн. грн у 2014 р. (+8289,3 млн. грн.), у 2,4 рази [7]. На нашу думку, це може бути пояснено, з одного боку – за рахунок імплементації сукупності відповідних законодавчих норм щодо початку децентралізаційних процесів та утворення об'єднаних територіальних громад по регіонах країни з низкою відповідних повноважень та можливостями самостійного залучення внутрішніх місцевих запозичень, що й призвело до стрімкого росту даного показника, з іншого – недостатнім рівнем розвиненості та недосконалістю функціонування ринку внутрішніх місцевих запозичень, що потребує розбудови в сучасних умовах процесів децентралізації.

Також, за аналізований період часу найбільшу частку мають запозичення за рахунок розміщення коштів на депозитах або придбання цінних паперів. Максимальне значення показника таких запозичень спостерігається у 2017 р. в обсязі 23885,31 млн. грн., що на 7998,36 млн. грн. більше порівняно з попереднім 2016 р. (+50,35%), та майже у 10 разів більше ніж у 2015 р. – 2382,84 млн. грн. Другими за значимістю є запозичення за рахунок позик банківських установ: максимальний обсяг у 2840,12 млн. грн. зафіксовано у 2013 р., але у наступних періодах проявляється спадна динаміка – до 33,12 млн. грн. у 2015 р., починаючи з якого спостерігається поступове зростання показника до рівня 96,73 млн. грн. у 2016 р. (+63,61 млн. грн.) та у 2017 р. – 269,55 млн. грн. (+172,82 млн. грн.) [8]. Запозичення за рахунок коштів єдиного казначейського рахунку, запозичення за рахунок залишків коштів на рахунках бюджетних установ, інші внутрішні запозичення мають різноспрямовану динаміку у часі, за 2015-2017 рр. їх обсяги скорочуються в загальному обсязі внутрішніх місцевих запозичень, та справляють незначний вплив на формування їх структури.

Аналіз динаміки зареєстрованих випусків облігацій місцевих позик у 2007-2017 рр., засвідчив, що чітка тенденція відсутня, ринок місцевих запозичень розвивається стихійно, не рівномірно за територіальними ознаками, що свідчить, з одного боку про певний перерозподіл джерел місцевих запозичень ОТГ

на користь інших інструментів, з іншого боку – про наявність відповідних проблем у можливості використання такого інструменту об'єднаними територіальними громадами та його низьку розвиненість у структурі фондового ринку країни в цілому.

Також визначено, що загальний обсяг залишків коштів 9 бюджетів ОТГ (Вінницької, Волинської, Дніпропетровської, Донецької, Житомирської, Кіровоградської, Тернопільської і Черкаської областей) на депозитних рахунках банківських установ по областях України за 2017 р. склали 287,46 млн. грн., що складає 4,76% загальної суми показника по всій країні.

Обсяги зовнішніх місцевих запозичень у вигляді позик, наданих міжнародними фінансовими організаціями, іноземними комерційними банками зменшуються, що, у підсумку, призводить до значного скорочення загального обсягу місцевих запозичень з 15448,15 млн. грн. у 2016 р. до 5755,83 млн. грн. у 2017 р. (на 62,74 % або на 9692,32 млн. грн.).

Важливо зазначити, що на даний момент в Україні реалізуються 15 міжнародних програм і проєктів, спрямованих на розбудову на якісно новому рівні засад місцевого самоврядування в Україні на принципах децентралізації та зміцнення спроможності об'єднаних територіальних громад, серед яких: Зміцнення місцевої фінансової ініціативи в Україні (ЗМФІ-ІІ) впровадження; Проєкт ПРООН/ЄС «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду»; Шведсько-український проєкт «Підтримка децентралізації в Україні»; Розробка курсу на зміцнення місцевого самоврядування в Україні (ПУЛЬС); Програма U-LEAD, які мають найбільшу ступінь реалізації та застосування в об'єднаних територіальних громад по регіонах України.

Окрім позитивних переваг місцевих запозичень, що відкривають нові фінансові можливості непотрібно забувати, що в результаті здійснення місцевих запозичень виникає місцевий борг – загальна сума боргових зобов'язань територіальної громади міста з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок місцевого запозичення. Існують групи ризиків, що пов'язані з місцевим боргом та наданням місцевих гарантій, а саме: макроекономічні ризики; ризики управління місцевим боргом; ризики неефективності використання боргових ресурсів місцевих бюджетів та надання місцевих гарантій.

В цілому проведене дослідження свідчить про те, що ефективний розвиток ринку запозичень територіальних громад потребує забезпечення певних умов, зокрема: макроекономічних, інституціональних, регулятивних, високих позицій у рейтингах фінансової спроможності ОТГ; надання місцевих гарантій; поєднання диференційованих джерел забезпечення витрат бюджетів ОТГ.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, на основі вищевикладеного можна зробити певні узагальнення.

Ефективний розвиток ринку запозичень територіальних громад потребує забезпечення певних умов, серед яких виокремимо наступні:

- макроекономічні умови – ринок запозичень територіальних громад є складовою частиною національного ринку капіталів, його стан та особливості розвитку багато в чому визначаються макроекономічною, фінансовою та монетарною політикою. Очевидно, що облігації місцевої позики, які є, як правило, інструментами з фіксованою дохідністю, можуть бути привабливими для потенційних покупців лише за умови низьких рівнів інфляції;

- інституціональні та регулятивні – розвиток ринку запозичень територіальних громад потребує чіткої інституційно-правової системи, тобто місцева влада повинна мати певний інституційний потенціал організації та обслуговування місцевих позик;

- рейтинг фінансової спроможності ОТГ – фактично є показником рівня довіри до місцевих органів влади; його отримання від відповідної агенції може стати істотним чинником здійснення місцевого запозичення;

- гарантії – надаються інвесторам з боку місцевих органів влади і мають бути інструментом підвищення привабливості такої форми вкладення коштів для інвестора та зменшення вартості запозичень;

- поєднання різних джерел забезпечення витрат бюджетів ОТГ – використання місцевими органами влади широкого спектру фінансових інструментів та створення відповідних фінансових інститутів, у т.ч. місцевих фондів розвитку, місцевих банків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пастернак М. М. Місцеві позики як інструмент фінансування соціально-економічних програм органів місцевого самоврядування: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.04.01 – фінанси, грошовий обіг і кредит / М. М. Пастернак. – Ірпінь: Академія державної податкової служби України, 2001. – 16 с.
2. Падалка В. М. Становлення та розвиток ринку місцевих запозичень в Україні: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.04.01 – фінанси, грошовий обіг і кредит / В. М. Падалка. – К.: НДФІ при Міністерстві фінансів України, 2006. – 18 с.
3. Муніципальні запозичення в Україні: збірник матеріалів доповіді Міжнародної наук.-практ. конференції «Проблеми фінансування розвитку великих міст за рахунок муніципальних запозичень та шляхи їх розв'язання» / [За заг. ред. В. І. Кравченко, В. М. Падалка, Д. М. Грижук]. – К.: МІФ, 2005. – 192с.
4. Модернізація місцевих фінансів в Україні в умовах економічних і соціальних трансформацій: Монографія / [За ред. Кириленко О. П.]. – Тернопіль: ТНЕУ, «Економічна думка», 2008. – 376 с.
5. Буряченко А. Є. Переваги та недоліки боргового фінансування місцевих потреб / А. Є. Буряченко // Фінанси, облік і аудит, 2009. – Випуск 13. – С. 14-20.
6. Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://minregionbud.gov.ua>
7. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>
8. Державна Казначейська служба України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua>

СЕКЦІЯ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.432

Беренда Н.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національного університету харчових технологій

Саухіна О.В.
студентка
Національного університету харчових технологій

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті визначено суть дебіторської заборгованості, досліджено вплив дебіторської заборгованості на господарську діяльність підприємства. Висвітлено основні підходи щодо аналізу дебіторської заборгованості, а також здійснено аналіз динаміки дебіторської заборгованості та виручки від реалізації. Наведено політику та прийоми управління дебіторською заборгованістю. Викладено основні теоретичні напрями формування та створення резерву сумнівних боргів.

Ключові слова: оборотні активи, дебіторська заборгованість, фінансовий стан, політика управління дебіторською заборгованістю, резерв сумнівних боргів.

Беренда Н.И., Саухина Е.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИХ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье определена суть дебиторской задолженности, исследовано влияние дебиторской задолженности на хозяйственную деятельность предприятия. Освещены основные подходы к анализу дебиторской задолженности, а также сделан анализ динамики дебиторской задолженности и выручки от реализации. Приведены политика и приемы управления дебиторской задолженностью. Изложены основные теоретические направления формирования и создания резерва сомнительных долгов.

Ключевые слова: оборотные активы, дебиторская задолженность, финансовое состояние, политика управления дебиторской задолженностью, резерв сомнительных долгов.

Berenda N.I., Saukhina O.V. IMPROVING ACCOUNTS RECEIVABLE MANAGEMENT IN FOOD INDUSTRY ENTERPRISES

The article defines the essence of accounts receivable, investigates the impact of accounts receivable on the economic activity of the enterprise. The main approaches to the analysis of accounts receivable are observed. In addition, the dynamics of accounts receivables and sales proceeds are analyzed. Accounts receivables management policy are highlighted. The main theoretical directions of forming and creating a reserve of doubtful debts are also outlined.

Keywords: current assets, accounts receivable, financial position, accounts receivables management policy, reserve of doubtful debts.

Постановка проблеми. Здійснення своєчасної оцінки дебіторської заборгованості дає змогу підприємствам проводити ефективну кредитну політику, вчасно реагувати на зміни платоспроможності своїх покупців, більш раціонально обирати ринки збуту продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження питання обліку, аналізу й управління дебіторською заборгованістю здійснили як зарубіжні, так і вітчизняні вчені, такі як С.Ф. Голов, Ф.Ф. Бутинець, Н.М. Ткаченко, М.Ю. Медведєв, В.Ф. Палій, М.С. Пушкар, О.С. Іванілов, Д. Стоун, К. Хитчинг, Б.А. Райзберг, І.А. Бланк, Л.О. Лігоненко, Г.В. Ситник та інші.

Так, Б.А. Райзберг визначає дебіторську заборгованість як суму боргів, яку інші суб'єкти господарювання мають повернути підприємству [1, с. 71].

Управління дебіторською заборгованістю І.А. Бланк трактує як частину загальної політики управління оборотними активами і маркетингової політики підприємства, яка спрямована на розширення обсягів реалізації продукції й полягає в оптимізації загального обсягу цієї заборгованості та забезпеченні вчасної її інкасації [2].

О.С. Іванілов, В.В. Смилило та Є.В. Дубровська досліджують фактори, які впливають на розмір дебіторської заборгованості підприємства [3].

Управління дебіторською заборгованістю досліджували й у контексті питання кредитної політики, яка є запорукою попередження виникнення неконтрольованої дебіторської заборгованості [4, с. 45].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Здебільшого у працях вітчизняних і зарубіжних учених значна увага приділяється визначенню сутності поняття «дебіторська заборгованість», факторам, які впливають на її розмір, аналізу стану дебіторської заборгованості й ефективності її управління. Значно менше уваги приділено розробленню комплексного підходу до управління дебіторською заборгованістю підприємствами харчової промисловості.

Метою статті є дослідження методики управління дебіторською заборгованістю підприємств харчової промисловості в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах господарювання звичайним явищем у процесі розрахунків між різними контрагентами є виникнення дебіторської заборгованості.

Питання ефективного управління дебіторською заборгованістю є надзвичайно актуальним, оскільки в умовах фінансової кризи виникає проблема несвоєчасних платежів, повернення боргів у неповному обсязі, виникнення сумнівних і безнадійних боргів.

Дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [5]. Основними завданнями управління дебіторською заборгованістю є:

- розроблення політики управління дебіторською заборгованістю;
- зменшення рівня повернення боргів у неповному обсязі й утворення сумнівних і безнадійних боргів;
- здійснення поточного аналізу дебіторської заборгованості;
- прогнозування надходжень із дебіторської заборгованості.

Величина дебіторської заборгованості залежить як від договірних умов, на яких здійснюється продаж готової продукції, товарів, робіт, послуг, так і від обсягу продажів.

У процесі господарської діяльності підприємство не завжди здійснює розрахунки з контрагентами одночасно з передачею готової продукції, товарів, виконанням робіт чи наданням послуг. І таким чином виникає дебіторська заборгованість. Несвоєчасна оплата за готову продукцію, товари та послуги призводить до погіршення фінансового стану підприємства. Кошти, які тимчасово знаходяться поза межами підприємства, з часом знецінюються й у разі непогашення у встановлені строки можуть не повернутися [6, с. 156].

Розглянемо структуру оборотних активів ПрАТ «Конотопський хлібокомбінат» за 2017 рік у таблиці 1 та за допомогою діаграми (рис. 1) [джерело: складено авторами на основі даних підприємства].

Отже, з таблиці видно, що дебіторська заборгованість становить значну частину оборотних активів

підприємства, що підтверджує актуальність обраної теми.

Зобразимо наглядно структуру оборотних активів на рисунку 1.

З діаграми видно, що частка дебіторської заборгованості у структурі оборотних активів підприємства становить майже 23%. З огляду на цей відсоток, особливого значення набуває питання ефективного управління дебіторською заборгованістю, оскільки вона зумовлює відволікання коштів з господарського обороту.

Проте збільшення суми дебіторської заборгованості не завжди є негативним явищем для підприємства, а зменшення – позитивним, оскільки збільшення обсягів реалізації може впливати на величину дебіторської заборгованості.

На прикладі Приватного акціонерного товариства «Конотопський хлібокомбінат» проаналізуємо динаміку дебіторської заборгованості та виручки від реалізації за 2016–2017 роки (таблиця 2) [джерело: складено авторами на основі даних підприємства].

Отже, спостерігаються позитивні зміни, оскільки темп зростання виручки від реалізації виступає на противагу темпу спаду дебіторської заборгованості, що може свідчити про ефективну політику управління дебіторською заборгованістю на підприємстві.

Ефективне управління дебіторською заборгованістю здійснюється за допомогою низки етапів, які формують політику управління дебіторською заборгованістю. Так, І.О. Бланк розробив політику управління дебіторською заборгованістю, яка здійснюється за вісім етапів, таких як [2, с. 196]:



Рис. 1. Структура оборотних активів
ПрАТ «Конотопський хлібокомбінат» за 2017 рік

Джерело: складено авторами на основі даних підприємства

Таблиця 2

Аналіз динаміки дебіторської заборгованості та виручки від реалізації
ПрАТ «Конотопський хлібокомбінат» за 2016–2017 роки

Найменування	Рік		Відхилення, тис. грн.	Темп зростання (спаду), %
	2016	2017		
Дебіторська заборгованість, тис. грн.	950	786	-164	82,74
Виручка від реалізації, тис. грн.	28306	28493	187	100,67

Таблиця 1

Структура оборотних активів ПрАТ «Конотопський хлібокомбінат» за 2017 рік

№ п/п	Показник	Оборотні активи	
		тис. грн.	структура, %
1.	Запаси	1972	56,78
2.	Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	330	9,50
3.	Дебіторська заборгованість за виданими авансами	395	11,37
4.	Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	40	1,15
5.	Інша поточна дебіторська заборгованість	21	0,61
6.	Гроші та їх еквіваленти	701	20,18
7.	Витрати майбутніх періодів	14	0,41
Всього		3473	100

– аналіз дебіторської заборгованості в попередньому періоді;

– вибір типу кредитної політики підприємства щодо покупців продукції;

– визначення можливої суми оборотного капіталу, що може бути інвестована в дебіторську заборгованість за товарним (комерційним) та споживчим кредитом;

– формування системи кредитних умов;

– формування стандартів оцінки покупців та диференціація умов кредиту, що надається;

– формування процедури інкасації дебіторської заборгованості;

– забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості;

– побудова ефективних систем контролю за рухом та своєчасністю інкасації дебіторської заборгованості.

Наведені етапи можна доповнити моніторингом поточного стану дебіторської заборгованості з метою прийняття управлінських рішень, адже аналіз лише попередніх періодів не дасть повного уявлення про стан дебіторської заборгованості.

І.І. Пасінович, О.М. Шевчук пропонують проводити аналіз дебіторської заборгованості за термінами її виникнення, що дасть змогу [7]:

– оцінити ефективність і збалансованість політики товарного кредиту, а також політики надання знижок покупцям;

– визначити базу для створення резерву сумнівних боргів;

– спрогнозувати надходження коштів.

Виділяють основні етапи аналізу та управління дебіторською заборгованістю [8]:

– загальне ознайомлення зі структурою дебіторської заборгованості;

– визначення середнього періоду інкасації дебіторської заборгованості та кількості обортів за період;

– аналіз складу дебіторської заборгованості за «віковими групами»;

– аналіз складу простроченої дебіторської заборгованості, виділення сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості.

Сумнівний борг – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої є невпевненість у її погашенні боржником [5]. Після цього створюється резерв сумнівних боргів, величину якого визначають за методом застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості (проводиться аналіз платоспроможності дебіторів) або застосування коефіцієнта сумнівності.

Коефіцієнт сумнівності може розраховуватися такими способами, як [9]:

– визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході;

– класифікація дебіторської заборгованості за строками непогашення;

– визначення середньої питомої ваги списаної протягом періоду дебіторської заборгованості у сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду за попередні 3–5 років.

Безнадійна дебіторська заборгованість – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої є впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позивної давності [5].

З огляду на особливості готової продукції підприємств харчової промисловості (нетривалий період зберігання, особливі умови транспортування, обмеженість продажу в кредит тощо), можна запропонувати такі прийоми:

– вести аналітичний облік замовлень;

– для кожного замовлення встановлювати вид дебіторської заборгованості залежно від терміну її виникнення;

– проводити АВС-аналіз щодо дебіторів підприємства;

– проводити аналітичний облік дебіторської заборгованості за номенклатурою продукції з метою виявлення невігідних із погляду інкасації товарів;

– здійснювати контроль за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, управління дебіторською заборгованістю – процес, який складається з багатьох етапів, успішна реалізація якого залежить від якості виконання кожного з них.

З метою скорочення розміру дебіторської заборгованості доцільно проводити інвентаризацію, робити оцінку її погашення й розробляти найбільш ефективні заходи інкасації.

Можна виділити такі пріоритетні напрями управління дебіторською заборгованістю на підприємствах харчової промисловості, як:

– ефективна організація обліку дебіторської заборгованості на підприємстві;

– проведення аналізу структури та динаміки дебіторської заборгованості підприємства;

– поточний моніторинг дебіторської заборгованості;

– застосування заходів для прискорення процесу погашення дебіторської заборгованості за допомогою сучасних форм її рефінансування;

– здійснення розрахунку розміру резерву сумнівних боргів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Райзберг, Б.А. Словарь современных экономических терминов / Б.А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский. 4-е изд. М.: Айрис-пресс, 2008. 480 с.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Ученый курс / И.А. Бланк. 2-е изд., перераб. и доп. К.: Эльга, Ника-центр, 2004. 656 с.

3. Іванілов О.С. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства / О.С. Іванілов, В.В. Смило, Є.В. Дубровська // Актуальні проблеми економіки. 2010. № 1. С. 156–163.
4. Сіренко Н.М. Вдосконалення управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства / Н.М. Сіренко, О.В. Смирнова // Агросвіт. 2011. № 22. С. 44–46.
5. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 10 «Дебіторська заборгованість»: Наказ Міністерства Фінансів України від 08.10.1999 р. № 237 (ред. від 09.08.2013 р.) URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>
6. Онисько С. Управління дебіторською заборгованістю у сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс] / С. Онисько, О. Рубай // Вісник Львівського національного аграрного університету. Сер.: Економіка АПК. 2013. № 20(1). С. 154–157. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlnau_econ_2013_20\(1\)_26](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlnau_econ_2013_20(1)_26)
7. Пасінович І.І. Актуальні проблеми аналізу і управління дебіторською заборгованістю підприємства [Електронний ресурс] / І.І. Пасінович, О.М. Шевчук. // Економіка. Управління. Інновації. 2013. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2013_2_65
8. Бардадим М.В. Ефективне управління дебіторською заборгованістю підприємств [Електронний ресурс] / М.В. Бардадим // Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси. 2012. Вип. 9 (1). С. 42–50. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/escnof_2012_9\(1\)_84](http://nbuv.gov.ua/UJRN/escnof_2012_9(1)_84)
9. Цибилюк О.Ю. Формування та облік резерву сумнівних боргів в системі управління дебіторською заборгованістю / О.Ю. Цибилюк, Н.Л. Шишкова // Вісник соціально-економічних досліджень. 2012. Вип. 1. С. 374–378. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2012_1_57
10. Сайт Приватного акціонерного товариства «Конотопський хлібокомбінат». URL: <http://khk.pat.ua/>

УДК 657.005.935

Засадний Б.А.

*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри обліку та аудиту
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка*

ВЗАЄМОДІЯ КОМПОНЕНТІВ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ВІДПОВІДНО ДО КОНЦЕПЦІЇ COSO

У статті ідентифіковано компоненти внутрішнього контролю відповідно до Концепції COSO. Визначено та обґрунтовано необхідні умови для взаємодії компонентів внутрішнього контролю з метою ідентифікації, оцінки та управління ризиками діяльності підприємства під час прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: внутрішній контроль, Концепція COSO, компоненти внутрішнього контролю, управлінські рішення, управління ризиками.

Zasadnyi B.A. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ КОМПОНЕНТОВ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В СООТВЕТСТВИИ С КОНЦЕПЦИЕЙ COSO

В статье идентифицированы компоненты внутреннего контроля в соответствии с Концепцией COSO. Определены и обоснованы необходимые условия для взаимодействия компонентов внутреннего контроля в целях идентификации, оценки и управления рисками деятельности предприятия при принятии управленческих решений.

Ключевые слова: внутренний контроль, Концепция COSO, компоненты внутреннего контроля, управленческие решения, управления рисками.

Zasadnyi B.A. INTERACTION OF INTERNAL CONTROL COMPONENTS ACCORDING TO THE COSO CONCEPT

The article identifies the components of internal control in accordance with the COSO Concept. The necessary conditions for interaction of components of internal control with the purpose of identification, estimation and risk management of enterprise activity at making management decisions are determined and grounded.

Keywords: internal control, COSO Concept, components of internal control, management decisions, risk management.

Постановка проблеми. Важливим аспектом у балансуванні між необмеженістю матеріальних потреб суспільства та обмеженістю економічних ресурсів (людських, фінансових, матеріальних) є формування ефективної системи контролю за діяльністю підприємств, установ та організацій, які, використовуючи економічні ресурси, створюють матеріальні блага. Наявність та функціонування системи контролю за діяльністю підприємств необхідна за будь-яких умов економічного розвитку, тобто як за умов економічної кризи, так і за умов економічного зростання. У ринкових умовах здійснення підприємницької діяльності з'являється економічна та юридична самостійність суб'єктів господарювання, що зумовлює повну відповідальність за результати прийнятих управлінських рішень. Такі умови вимагають нових підходів до формування системи управління діяльністю підприємств, в якій однією з найважливіших є контрольна функція.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток теоретичних основ внутрішнього

контролю зробили Н.І. Дорош, В.А. Дерій, В.Ф. Максимова, Т.В. Ковтун, С.В. Бардаш, Н.Г. Виговська, В.В. Чудовець та ін. Водночас залишається невирішеною проблема взаємодії окремих компонентів внутрішнього контролю з метою виявлення, оцінки та управління ризиками, що визначило мету дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є ідентифікація компонентів внутрішнього контролю та їх взаємодія відповідно до інтегрованої концепції внутрішнього контролю COSO для ефективного управління діяльністю підприємств в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. У 1992 році Комітет спонсорських організацій Комісії Трудей (COSO) опублікував Інтегровану Концепцію внутрішнього контролю, яка отримала широке визнання та використовується у всьому світі як базова основа для розроблення, впровадження та проведення внутрішнього контролю та оцінки ефективності системи внутрішнього контролю діяльності

підприємств [336]. Від моменту запровадження Концепції COSO відбулися кардинальні зміни у середовищі здійснення підприємницької діяльності, у розвитку технологій та комунікацій, підвищення рівня глобалізації. Водночас зацікавлені сторони більш активно вимагають від менеджменту компаній підвищення прозорості та підзвітності для цілісності системи внутрішнього контролю з метою прийняття бізнес-рішень та управління компанією. Виходячи з цього, у 2013 році була оновлена Концепція COSO, що дало змогу компаніям ефективно розвивати та підтримувати системи внутрішнього контролю для підвищення ймовірності досягнення цілей діяльності та адаптації до бізнес-середовища.

Концепцією COSO визначено п'ять основних компонентів внутрішнього контролю. Найбільшим удосконаленням у новій редакції Концепції COSO є формалізація фундаментальних концепцій, які називаються принципами. Ці принципи тісно пов'язані з основними компонентами внутрішнього контролю та сприяють забезпеченню прозорості та розуміння у користувачів щодо системи внутрішнього контролю. Окрім цього, в оновленій Концепції COSO наголошується на важливості судження керівництва у розробленні, впровадженні та здійсненні внутрішнього контролю, а також під час оцінювання ефективності системи внутрішнього контролю. Система внутрішнього контролю допомагає компаніям досягати важливих цілей, підтримувати та вдосконалювати результати діяльності. Концепція COSO дає змогу компаніям оперативної та продуктивної розвивати системи внутрішнього контролю, які будуть адаптовані до змін бізнес-середовища для зниження ризиків до відповідного рівня і підтримки прийняття рішень та управління організаціями.

Концепція COSO може використовуватися різними видами організацій: великими, середніми, малими, неприбутковими організаціями та органами державної влади. Проте кожна з них повинна по-різному підходити до впровадження системи внутрішнього контролю залежно від специфіки діяльності, розміру, структури. Відповідно до Концепції COSO внутрішній контроль визначається як процес здійснення Радою директорів, менеджментом компанії та іншими особами для створення впевненості щодо досягнення визначених цілей операційної діяльності, звітності та дотримання законодавчих норм щодо діяльності компанії. Це визначення відображається у фундаментальних принципах щодо внутрішнього контролю, який є:

- спрямованим на досягнення цілей діяльності в різних напрямках;
- процесом, що складається з постійних завдань і їх виконання у межах діяльності компанії;
- здійснюваним під впливом людей, не тільки через встановлення політик чи процедур, систем та форм, але через їхню діяльність на різних рівнях управління компанією;
- здатним забезпечити обґрунтовану впевненість для Ради директорів та менеджменту компанії;
- адаптованим до структури компанії, що полягає у гнучкості застосування його до бізнес-процесів, окремих напрямів діяльності, структурних підрозділів, дочірніх підприємств та компанії загалом.

Концепція COSO визначає три категорії цілей, які дають змогу організаціям зосередити увагу на різних аспектах під час організації системи внутрішнього контролю:

- цілі операційної діяльності (результативність та ефективність господарських операцій, включа-

ючи досягнення операційної та фінансової продуктивності, збереження та ефективне використання активів);

- цілі звітності (внутрішня і зовнішня звітність, а також нефінансова звітність, яка повинна відповідати таким характеристикам, як надійність, своєчасність, відкритість, та іншим характеристикам, що визначені у прийнятих стандартах чи політикою компанії);

- цілі дотримання законодавчих норм (дотримання вимог та норм законодавчо-нормативного регулювання, відповідно до якого компанія виступає суб'єктом та здійснює свою діяльність).

Система внутрішнього контролю відповідно до Концепції COSO складається з п'яти інтегрованих компонентів:

1) **Середовище контролю** – це сукупність стандартів, процесів, процедур та структур, які забезпечують основу для здійснення внутрішнього контролю організації. Рада директорів та менеджмент встановлюють передумови на найвищих рівнях управління щодо важливості внутрішнього контролю, в тому числі й очікуваних стандартів поведінки. Середовище контролю містить цілісність і етичні цінності організації; параметри дають змогу Раді директорів нести відповідальність щодо управлінського нагляду; організаційна структура та оцінка повноважень та відповідальності; процес залучення, розвитку та утримання компетентного персоналу; вимогливість щодо показників ефективності, стимулювання і винагорода відповідальності за досягнення показників ефективності. У підсумку контрольне середовище здійснює всеохоплюючий вплив на загальну систему внутрішнього контролю.

2) **Оцінка ризику**. Кожна компанія в процесі своєї діяльності стикається з великою кількістю ризиків, які надходять із внутрішнього та зовнішнього середовища. Ризик слід визначати як ймовірність того, що відбудеться певна подія, яка негативно вплине на досягнення цілей діяльності. Оцінка ризику включає в себе динамічний та інтерактивний процес визначення та оцінки ризиків з метою досягнення цілей діяльності. Ризики для досягнення цілей діяльності розглядаються відносно визначених меж допустимості ризиків. Таким чином, форма оцінки ризику є основою для визначення того, як управляти цими ризиками. Передумовою для оцінки ризику є визначення цілей діяльності на різних рівнях структури компанії. Менеджмент визначає цілі в межах категорій, що належать до операційної діяльності, звітності та дотримання законодавства з достатньою ясністю, щоб була можливість ідентифікувати та проаналізувати ризики для цих цілей. Менеджмент також розглядає відповідність цілей діяльності компанії. Оцінка ризиків також вимагає від менеджменту врахування впливу можливих змін у зовнішньому середовищі і всередині власної бізнес-моделі, що може вплинути на ефективність системи внутрішнього контролю.

3) **Здійснення контролю** є діями, операціями, що встановлені відповідно до політики та процедур, які допомагають визначити ступінь виконання управлінських директив щодо зниження ризиків для досягнення цілей діяльності. Здійснення контролю повинно відбуватися на усіх рівнях структури компанії, на різних етапах окремих бізнес-процесів і в технологічному середовищі. Операції та дії, пов'язані із здійсненням контролю, повинні мати профілактичний (попереджувальний) або діагностичний характер і можуть включати в себе цілу низку ручних або

автоматичних дій, таких як дозволи і погодження, перевірки, звірки та огляди ефективності бізнес-процесів. Розподіл обов'язків, як правило, вбудовується у виборі і розробленні заходів із контролю. Там, де розподіл обов'язків не є практичним, управління вибирає і розробляє альтернативні види контрольних дій та операцій.

4) **Інформація і комунікація.** Менеджмент отримує, генерує і використовує релевантну і якісну інформацію із внутрішніх і зовнішніх джерел для функціонування інших компонентів внутрішнього контролю. Комунікація є постійним інтерактивним процесом здійснення розподілу та отримання необхідної інформації. Внутрішня комунікація є засобом, за допомогою якого поширюється інформація в межах компанії, як по горизонталі, так і по вертикалі. Це дає змогу персоналу отримувати чіткий сигнал від вищого керівництва про важливість та необхідність виконання контрольних завдань та

обов'язків. Зовнішня комунікація має два аспекти: вона сприяє отриманню вхідної зовнішньої інформації, а також забезпечує інформацією зовнішніх користувачів у відповідь на їх вимоги та очікування.

5) **Здійснення моніторингу.** Поточний чи вибірко-вий моніторинг або комбінація цих двох видів використовуються для того, щоб визначити, чи функціонує кожен із п'яти компонентів внутрішнього контролю, включаючи контроль за дотриманням принципів в межах кожного компонента. Поточний моніторинг, що вбудований у бізнес-процеси на різних рівнях структури компанії, забезпечує оперативною інформацією. Вибірковий моніторинг, що здійснюється періодично, буде варіюватися за обсягом і частотою залежно від оцінки ризиків, ефективності поточного моніторингу та інших міркувань менеджменту. Результати оцінюються відповідно до критеріїв, визначених регуляторами, органами стандартизації чи Радою директорів або менеджментом.

Недоліки, які виявлені під час моніторингу, доводяться до відома керівництва чи ради директорів залежно від обставин.

Концепція COSO визначає сімнадцять умов, які репрезентують фундаментальні концепції, що асоціюються з кожним компонентом. Оскільки ці умови впливають із кожного окремого компонента, застосовуючи їх, компанія може досягнути високого рівня ефективності системи внутрішнього контролю (рис. 1).

Вплив перелічених чинників зазвичай стосується безпосередніх результатів діяльності клієнта через співвідношення «доходи – витрати» і «результат – мета» та проявляється через витрати або відстрочення в часі (періоді) досягнення цілей. Наступним етапом процесу внутрішнього контролю на підприємстві є своєчасність подання фінансової інформації. Інформація, що подається у фінансовій звітності, за своїм характером належить до історичної інформації, оскільки розкриває зміст та наслідки операцій, які мали місце в минулому. Виходячи з цього, є проблема часового обмеження актуальності облікової інформації. Для зовнішніх користувачів терміни підготовки та надання фінансової звітності, як правило, визначаються нормативними актами.

Ефективність діяльності компанії базується на використанні матеріальних, трудових та фінансових ресурсів. З цією метою система внутрішнього контролю повинна виконувати завдання у двох напрямках: здійснення контр-

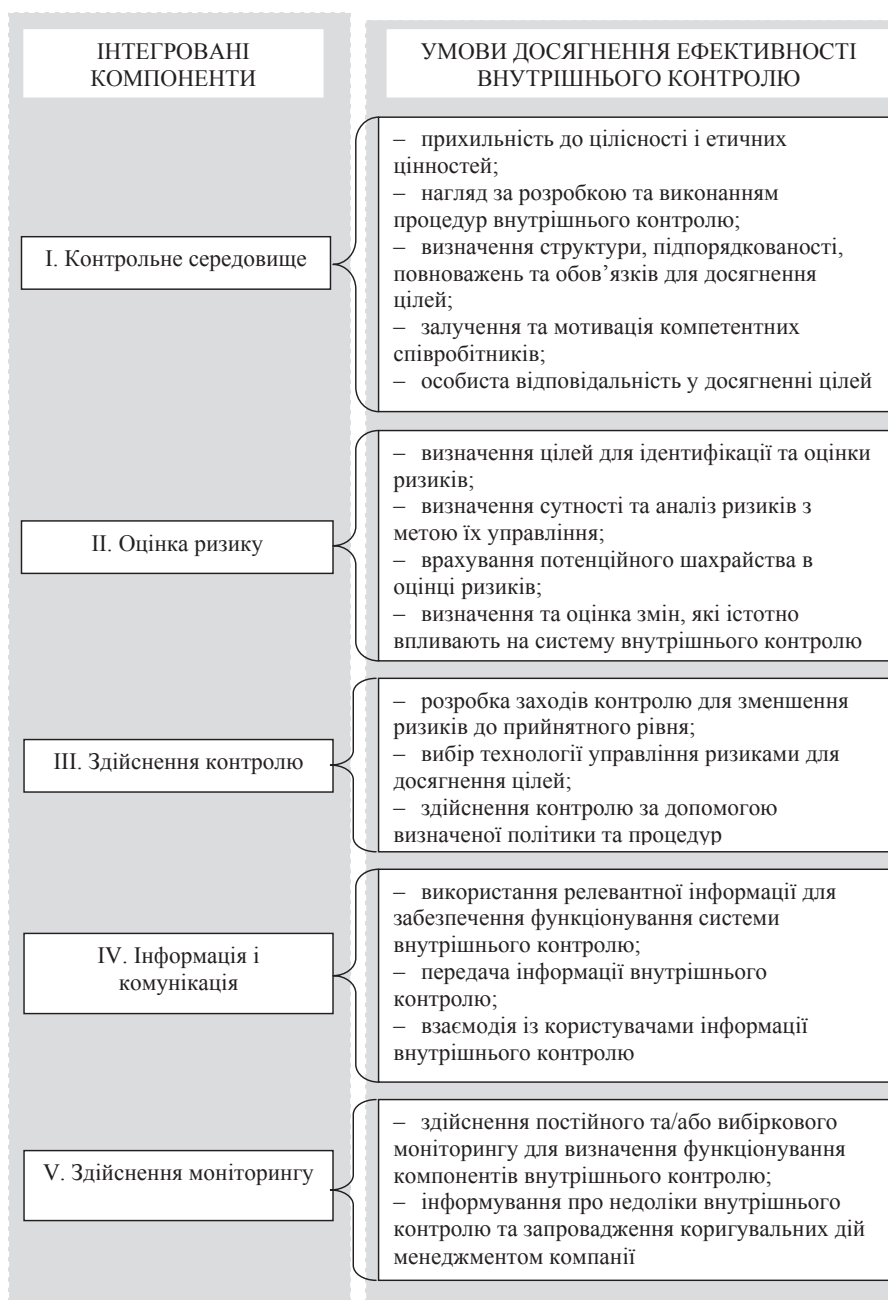


Рис. 1. Умови для інтегрованих компонентів внутрішнього контролю

олю за зберіганням та оновленням ресурсів компанії та контроль ефективності використання ресурсів у процесі здійснення господарської діяльності. По-перше, система внутрішнього контролю повинна застосовувати надійні процедури, які спрямовані на забезпечення своєчасного оновлення та зберігання ресурсів. По-друге, контроль ефективності використання ресурсів пов'язаний із застосуванням процедур, які спрямовані на запобігання та відстеження виникнення непродуктивних витрат (брак на виробництві, втрати від простою обладнання, понаднормові витрати сировини).

Внутрішня звітність підприємства повинна своєчасно фіксувати рівень фактичних витрат, що даватиме змогу порівнювати поточні витрати із запланованими і проводити аналіз відхилень, які можуть виникати внаслідок впливу кількісних та вартісних факторів.

Залежно від специфіки та виду господарська діяльність підприємств регламентується певними законами, постановами уряду, місцевих органів влади, а також розпорядчими документами, які приймаються власниками та менеджментом компанії в межах прав, що визначені установчими документами. У цьому напрямі основним завданням системи внутрішнього контролю є контроль за дотриманням вимог чинного законодавства та внутрішніх регламентів, що стосуються господарської діяльності компанії. Варто взяти до уваги думку Н.І. Дорош про те, що розвиток підприємства буде максимальним, якщо керівництво визначить стратегію та цілі таким чином, щоб забезпечити оптимальний баланс між зростанням виробництва, його прибутковістю і ризиками, ефективно та результативно використовувати ресурси, необхідні для досягнення поставлених завдань. У зв'язку з цим зростає потреба зміцнення корпоративного управління ризиками шляхом створення і підтримки систем внутрішнього контролю і внутрішнього аудиту [1].

Таким чином, основним завданням системи внутрішнього контролю в сучасних умовах здійснення підприємницької діяльності є ідентифікація, оцінка та підбір кращих методів управління ризиками, які можуть спричинити негативний вплив на результати діяльності підприємства. Тому більш прийнятною моделлю для розроблення системи внутрішнього контролю може бути інтегрована концепція внутрішнього контролю (COSO-ERM), яка була створена у 2001 році на базі системи внутрішнього контролю COSO (рис. 2).

У сучасних умовах здійснення підприємницької діяльності внутрішній контроль на підприємстві – це насамперед процес, спрямований на попередження, виявлення та управління ризиками, що впливають на досягнення цілей діяльності компанії та здійснюється на різних управлінських рівнях з метою пла-

нування, організації та моніторингу окремих бізнес-процесів, напрямів діяльності, структурних підрозділів, філій та компанії загалом. Для ідентифікації та оцінки ризиків необхідно проводити контрольні заходи – це правила та процедури, які запроваджують на підприємстві з метою виявлення та управління ризиками. Такі контрольні заходи повинні бути:

- доцільними (застосовуються контрольні заходи відповідно до визначених ризиків та у відповідному місці);
- послідовними (дотримання правил та послідовності здійснення контрольних заходів);
- економічно виправданими (витрати на проведення контрольних заходів не повинні перевищувати вигоди від результату контролю).

Таким чином, система внутрішнього контролю організовується та здійснюється на підприємстві з метою визначення та управління ризиками, які загрожують досягненню визначених цілей діяльності.

Висновки з проведеного дослідження. Основним видом економічного контролю, залежно від якого повинні формуватися всі інші види, є внутрішньогосподарський контроль діяльності компанії, оскільки на мікрорівні здійснюється формування інформації про створення суспільних благ, яка виступатиме

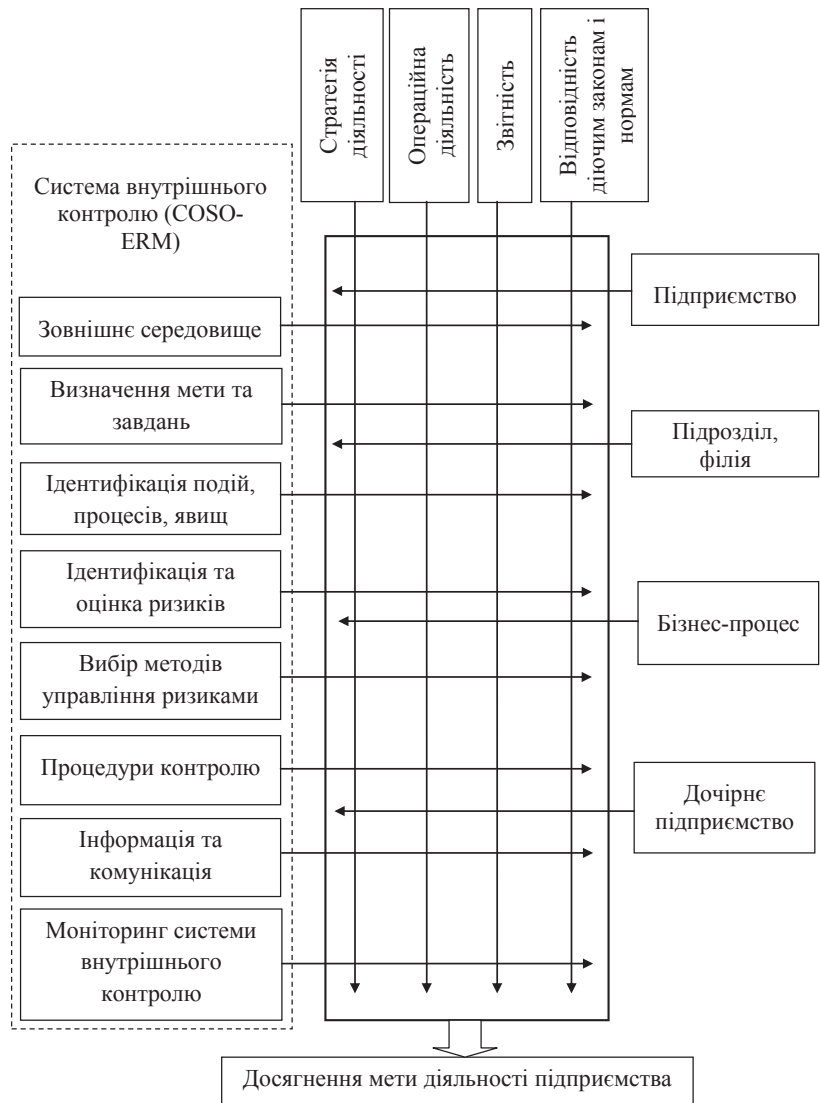


Рис. 2. Інтегрована концепція внутрішнього контролю (COSO)

об'єктом системи контролю на всіх інших рівнях управління. На відміну від різних форм зовнішнього контролю, які, як правило, мають переважно тимчасовий або вибіркового характер, внутрішньогосподарський контроль застосовується, виходячи з цілей і завдань управління діяльністю підприємства на безперервній основі.

Основною ідеєю створення інтегрованої системи внутрішнього контролю COSO є ідентифікація, оцінка та управління ризиками, які можуть спричинити негативний вплив на досягнення стратегічної мети діяльності підприємства. Виходячи з цього, під час організації внутрішнього контролю діяльності підприємства необхідно забезпечити чітку та ефективну взаємодію основних компонентів за допомогою створення відповідних умов для управління ризиками під час прийняття рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дорош Н.І. Внутрішній контроль та аудит в управлінні ризиками на підприємстві // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. Випуск 44. 2014. С. 148–152.
2. Дорош Н.І., Яцик Т.В. Інтегрована модель внутрішнього контролю підприємства: адаптація закордонного досвіду в Україні // Економічний аналіз: зб. наук. праць Тернопільського національного економічного університету. 2015. Том 22. № 2. С. 68–74.
3. Дерій В.А. Види економічного контролю за діяльністю підприємств: аналіз і узагальнення поглядів на проблему // Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал : [сайт]. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/vidi-ekonomichnogo-kontrolyu-za-diyalnistyu-pidpriemstv-analiz-i-uzagalnennya-poglyadiv-na-problemu.html>
4. Максимова В.Ф. Внутрішній контроль економічної діяльності промислового підприємства – системний підхід до розвитку. Київ : АВРІО, 2005. 264 с.
5. Ковтун Т.В. Система внутрішнього контролю як невід'ємний елемент операційної системи підприємства // Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки. 2009. № 6. Т.1. С. 164–170.
6. Розвиток національної системи бухгалтерського обліку і контролю в Україні в умовах євроінтеграції : монографія Мельник Т.Г. [та ін.]. Київ: Кондор-Видавництво, 2017. 226 с.
7. Сметанко О.В. Удосконалення процесу ідентифікації та реагування на ризики службою внутрішнього аудиту // Економічний часопис-XXI. 2014. № 11–12. С. 135–139.
8. Чудовець В.В. Теоретико-практичне обґрунтування видів економічного контролю // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». Випуск 7 (25). Ч. 3. 2010. С. 466–472.

УДК 657.221

Соколова Н.М.

*аспірант кафедри обліку і оподаткування
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

БІЗНЕС-МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ АКТИВАМИ: КОНЦЕПЦІЯ ОЦІНКИ ТА ОБЛІКУ

Стаття присвячена дослідженню основних нововведень, пов'язаних з набуттям чинності Міжнародного стандарту фінансової звітності (МСФЗ (IFRS)) 9 «Фінансові інструменти» [1]. Особливу увагу приділено поняттю «бізнес-модель», яке вперше застосовується в рамках МСФЗ, і є одним з двох критерієм, який буде аналізуватися суб'єктом господарювання з метою класифікації фінансових активів. Виділено основні проблеми з якими може зіткнутися суб'єкти господарювання при розробці методології впровадження МСФЗ (IFRS) 9.

Ключові слова: МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти», бізнес-модель, фінансовий актив, класифікація, справедлива вартість, амортизована вартість, оцінка, облік.

Соколова Н.Н. БИЗНЕС-МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ АКТИВАМИ: КОНЦЕПЦИЯ ОЦЕНКИ И УЧЕТА

Статья посвящена исследованию основных нововведений, связанных с тем, что Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» вступил в силу. Особое внимание предоставлено понятию «бизнес-модель», которое впервые применяется в рамках МСФО, и является одним из двух критерием, который будет анализироваться субъектом хозяйствования с целью классификации финансовых активов. Выделены основные проблемы с которыми может столкнуться компания при разработке методологии внедрения МСФО (IFRS) 9.

Ключевые слова: МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты», бизнес-модель, финансовый актив, классификация, справедливая стоимость, амортизированная стоимость, оценка, учет.

Sokolova N.M. BUSINESS-MODELS OF MANAGING FINANCIAL ASSETS: THE CONCEPT OF ASSESSMENT AND ACCOUNTING

The article is devoted to the study of the main innovations related to IFRS 9 “Financial Instruments”. Particular attention is paid to the concept of “business model”, which is applied for the first time within the framework of IFRS, and is one of the two criteria that will be analyzed by an entity to classify financial assets. The main problems that company may face when developing the methodology for implementing IFRS 9 are identified.

Keywords: IFRS 9 “Financial Instruments”, business model, financial asset, classification, fair value, amortized cost, valuation, accounting.

Постановка проблеми. В умовах трансформаційних процесів, що мають місце в сучасній економіці, особливого значення набувають питання створення конкурентних умов для суб'єктів господарювання, забезпечення їх доступу до міжнародних ринків фінансових ресурсів. Однією із умов досягнення цієї мети є уніфікація стандартів бухгалтерського обліку, приведення їх у від-

повідність з МСФЗ, що надає можливість забезпечити інформаційні потреби різних груп користувачів щодо фінансового стану та результатів діяльності суб'єкта господарювання та провести порівняльний аналіз.

Слід відзначити що в сучасних умовах господарювання для багатьох компаній основну частину ресурсів становлять фінансові активи, що дають можли-

вість компанії використовувати їх для отримання економічних вигод в майбутньому.

Різноманітність фінансових активів, значна кількість їх видів породжує необхідність у їх чіткій класифікації від якої залежать їх облік та оцінка. Відповідно до ПСБО 13 «Фінансові інструменти» [2] класифікація та облік фінансових активів не враховує стратегічних цілей підприємства, а залежить від наміру менеджменту у відношенні окремих фінансових активів, і може привести до помилкової класифікації фінансових активів що впливає на їх облік і розкриття інформації у фінансовій звітності, а також до ризику прийняття не ефективних рішень користувачами фінансової інформації.

Вперше для класифікації фінансових активів у МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти» введено поняття *бізнес-модель*, що дає можливість суб'єкту господарювання чітко визначити ціль з якою придбаний фінансовий актив, а відповідно до цього здійснити його класифікацію, оцінку та облік.

На наш погляд є актуальним застосування нововведень МСФЗ (IFRS) 9 у вітчизняній практиці та приведення у відповідність ПСБО 13 до міжнародних вимог. Отже тема статті є актуальною в умовах сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз останніх досліджень і публікацій показав приділення значної уваги питанням класифікації, оцінки та обліку фінансових активів. Дослідженням питань бухгалтерського обліку операцій з фінансовими інструментами присвячені праці таких сучасних вчених, як М.І. Бондар, С.Ф. Голов, В.М. Костюченко, А.М. Герасимович, В.В. Сопко та інші. Серед останніх публікацій на тему нововведень щодо бухгалтерського обліку фінансових інструментів у вітчизняній фаховій пресі заслуговують на увагу роботи Н.О. Лоханової [3], М.Я. Заяць [4], О.Г. Задніпровського [5].

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати мету та завдання, яке полягає в дослідженні змісту МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти» стосовно *бізнес-моделей*, окреслити цілі *бізнес-моделей*, та застосування результатів дослідження щодо оцінки та обліку фінансових активів у вітчизняній практиці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Остаточна редакція МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти» була опублікована в липні 2014 року, в якій були представлені уточнення до класифікації та вимог оцінки фінансових активів [7]. Згідно з такими уточненнями стандарт вводить нову модель класифікації фінансових активів, використовуючи три оціночні категорії, а саме:

- амортизована вартість;
- справедлива вартість через інший сукупний дохід;
- справедлива вартість через прибуток або збиток [1].

В цілому, класифікація фінансових активів визначає, то як вони враховуються і то як вони оцінюються на постійній основі.

При визначенні того, як фінансові активи повинні бути класифіковані і оцінені компанія, повинна проаналізувати наступні критерії на дату їх первісного визнання:

- характеристики договірних грошових потоків, які генеруються за фінансовим активом. Договірні грошові потоки являють собою виключно виплату основної заборгованості та відсотків по непогашеній основній заборгованості, що виплачуються протягом терміну дії інструмента та відображають винагороду за тимчасову вартість грошей і кредитний ризик, пов'язаний з інструментом;

- *бізнес-модель*, яку компанія застосовує для управління її фінансовими активами.

Згідно з МСФЗ (IFRS) 9, *бізнес-модель* означає прийнятий в компанії порядок управління фінансовими активами з метою генерування грошових потоків по таких активах. Стандарт наполягає, що це не просто заява компанії, а діяльність з управління фінансовими активами, яка фактично здійснюється компанією для реалізації мети *бізнес-моделі* (рис. 1).

Перевірка виконання критерію *бізнес-моделі* здійснюється на основі мети *бізнес-моделі* компанії, яка встановлюється її ключовим управлінським персоналом. Іншими словами, *бізнес-модель* являє собою відповідь на питання – *навіщо компанія здійснює інвестицій в конкретні фінансові активи?*

МСФЗ (IFRS) 9 зазначає що, *бізнес-модель* не залежить від намірів керівництва щодо окремого фінансового активу. Замість цього, перевірка на предмет виконання критерію *бізнес-модель* повинна здійснюватися на більш високому рівні агрегування, тобто на рівні групи фінансових активів, якими компанія управляє разом, для того щоб реалізувати конкретну *бізнес-мету*. Таким чином, компанія може керувати однією групою фінансових активів для збору грошових потоків по таких активах, а іншою групою активів – для реалізації зміни їх справедливої вартості. Тому для цілі компанії щодо управління утримуваних нею фінансових активів можуть відрізнятися, відповідно компанія може одночасно використовувати більш ніж одну *бізнес-модель*.

Таким чином, дослідження МСФЗ (IFRS) 9 дозволило окреслити декілька *бізнес-моделей*, а саме [1]:

1. *Бізнес-модель*, мета якої полягає в утриманні фінансового активу для отримання договірних грошових потоків.

Якщо стосовно активу виконується критерій характеристики договірних грошових потоків і, якщо компанія утримує фінансовий актив в рамках *бізнес-моделі*, мета якої полягає в утриманні групи фінансових активів для отримання договірних грошових потоків протягом терміну їх обігу. Тобто компанія управляє портфелем таких активів для отримання конкретних грошових потоків, а не з метою забезпечити рентабельність портфеля. Такий фінансовий актив оцінюється за амортизованою вартістю.

2. *Бізнес-модель*, яка одночасно переслідує дві мети – утримання активів для отримання договірних грошових потоків і реалізації грошових потоків за допомогою продажу активів.

Якщо для фінансового активу виконується критерій характеристики договірних грошових потоків і, якщо компанія утримує інструмент в рамках *бізнес-моделі*, мета якої досягається шляхом як утримання активів для отримання договірних грошових потоків в протягом терміну дії інструмента, так і продажу фінансових активів. Така складна категорія оцінки фінансових активів передбачає, що компанія буде мати інформацію про справедливою вартістю, а також інформацією про справедливую вартість. Згідно МСФЗ (IFRS) 9 фінансовий актив оцінюється за справедливою вартістю через інший сукупний дохід.

3. Інші *бізнес-моделі*.

Фінансові активи оцінюється за справедливою вартістю через прибуток або збиток, якщо такі фінансові активи не відповідають двом вищезгаданним *бізнес-моделям*, тобто такі фінансові активи не утримуються в рамках *бізнес-моделі*, метою якої є їх утримання для отримання договірних грошових потоків або в рамках *бізнес-моделі*, мета якої досяга-

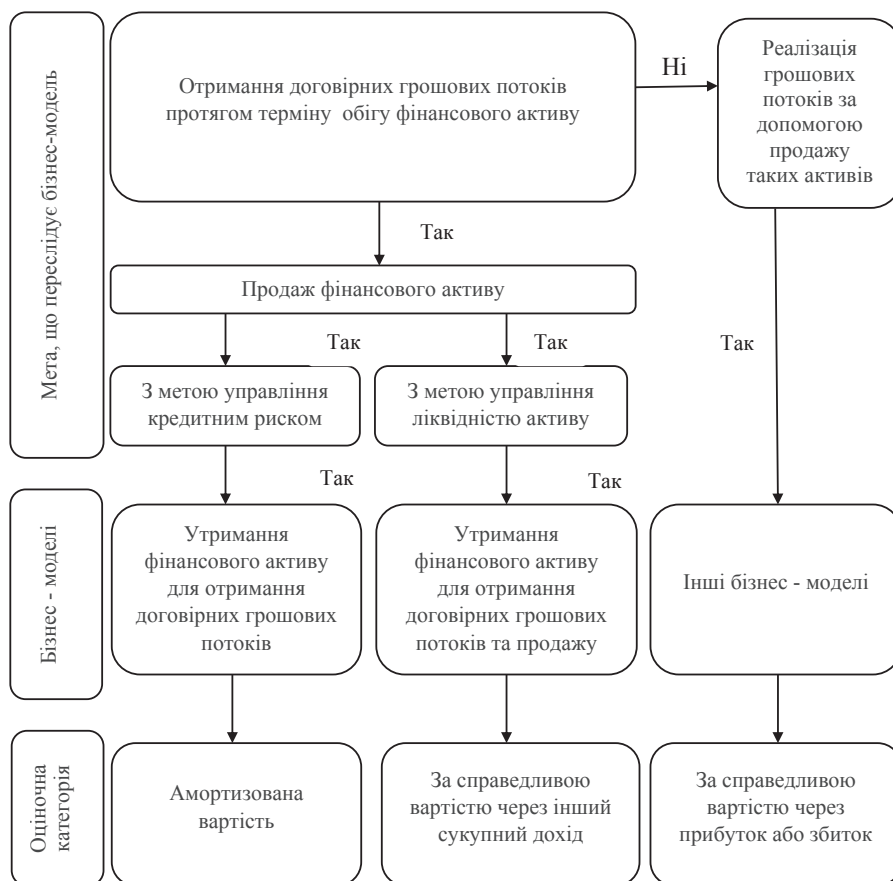


Рис. 1. Алгоритм аналізу та визначення бізнес-моделі

ється за допомогою отримання договірних грошових потоків так і продажу фінансових активів.

МСФЗ (IFRS) 9 відзначає, якщо компанія змінила свою бізнес-модель, яка застосовується для управління окремим портфелем фінансових активів, то компанія повинна здійснити рекласифікацію фінансових активів, при цьому стандарт зазначає, що такі зміни не будуть частими. Зміни бізнес-моделі визначаються ключовим управлінським персоналом компанії і є результатом впливу внутрішніх та зовнішніх змін і що важливо, такі зміни повинні бути істотними по відношенню до значимої діяльності, здійснюваної компанією.

Висновки і перспективи застосування результатів дослідження.

1. Поняття бізнес-моделі – це нова концепція бухгалтерського обліку яка являє собою перехід до нових принципів бухгалтерського обліку щодо класифікації фінансових активів. Оцінка бізнес-моделі ґрунтується на тому, як ключовий персонал фактично керує бізнесом, та не враховує наміри керівництва щодо конкретних фінансових активів. Такі зміни забезпечують застосування більш структурованого підходу до класифікації інструментів, що веде до поліпшення подання інформації в фінансовій звітності, оскільки прямо враховує і природу передбачених договорами грошових потоків за фінансовим активом, і бізнес-модель, в якій він бере участь. [6]

2. Таким чином, ґрунтуючись на результатах проведеного дослідження нововведень стандарту, виділено основні проблеми з якими може зіткнутися суб'єкти господарювання при розробці методології впровадження МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти». Перша проблема пов'язана з відсутністю серед вчених єдиного погляду на розуміння

бізнес-моделі. Бізнес-модель – це новий інструментарій стратегічного управління, на якій базується класифікація та подальший облік фінансових активів. По-друге, відсутність чіткого визначення бізнес-моделі, методології її розробки та аналізу істотно ускладнює можливості для практичного застосування цієї концепції в обліку.

3. Положення, що стосується класифікації та оцінки фінансових активів становлять основу стандарту, тому Радою з МСФЗ було прийнято рішення замінити існуючі категорії класифікації та оцінки фінансових активів для кращого розуміння користувачами фінансової звітності величини, розподілу в часі і визначеності щодо майбутніх грошових потоків, пов'язаних з фінансовими інструментами. Новий підхід до класифікації, запропонований в стандарті МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти», покликаний спростити облік фінансових інструментів, передбачає три вихідні категорії фінансових інструментів, що визначають згодом метод їх оцінки та визначає критерії згідно яких застосовується

моделі оцінки фінансових активів, що дасть можливість застосовувати різні оціночні категорії, зокрема оцінку за амортизованою вартістю, справедливою вартістю через прибуток або збиток та за справедливою вартістю через інший сукупний дохід [7].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міжнародний стандарт фінансової звітності (IFRS) 9 «Фінансові інструменти» Міжнародний документ від 01.01.2012 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_016.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» затв. Наказом Міністерства фінансів України 30.11.2001 р. № 559, зареєстр. в Міністерстві юстиції України 19.12.2001 р. за № 1050/6241 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01>
3. Лоханова Н.О. Класифікація та оцінка фінансових інструментів – огляд змін у зв'язку з оновленням МСФЗ 9 (IFRS 9) / Н.О. Лоханова // Бухгалтерський облік та аудит. Серія: Аудит, Ревізія, Контроль. – 2014. – № 7. – С. 16-22.
4. Заяць М.Я. Оцінення фінансових активів у міжнародних стандартах фінансової звітності / М.Я. Заяць // Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. Серія: Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Випуск 11. – С. 854-858.
5. Задніпровський О.Г. Облік фінансових інструментів: новації та гармонізація / О.Г. Задніпровський // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2014. – Випуск 8. Частина 3. – С. 186-191.
6. Соколова Н.М. МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти»: Бізнес моделі для управління фінансовими активами / Н.М. Соколова // Розвиток економічної системи в контексті міжнародного співробітництва: Міжнародна науково – практична конференція. – К.: Аналітичний центр «Нова Економіка», 2018. – С. 59-61.
7. Применение МСФО: в 3 ч. / Коллектив авторов компании ЕУ. – М.: Альпина Паблишер, 2016.

УДК 657.47;657.1.012.1;658.52

Яценко В.Ф.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аудиту і оподаткування
Херсонського національного технічного університету*

ОБЛІК ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА: ВПЛИВ ТЕНДЕНЦІЙ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО ЕТАПУ РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

В статті представлено концепцію розвитку системи обліку витрат виробництва підприємства на основі еволюції обліково-аналітичного процесу та теорій управління під впливом перетворень соціально-економічного середовища та стрімкого прогресу на постіндустріальному етапі розвитку суспільства. На основі порівняння методів обліку витрат у вітчизняній і зарубіжній практиці обґрунтовано і рекомендовано використання змішаної системи обліку витрат (Hybrid costing system), виходячи з симбіозу принципів і процедур попроцесного (Process Costing System) та позаказного (Job-Order Costing system) методів обліку витрат, комбінуючи їх відповідно до особливостей бізнесу та політики управління. Доведено аналогічність еволюційних перетворень у системах обліку вітчизняних і зарубіжних підприємств.

Ключові слова: облік, витрати, виробництво, попроцесний метод, позаказний метод, змішаний метод, еволюція, постіндустріальна епоха.

Яценко В.Ф. УЧЕТ ЗАТРАТ ПРОИЗВОДСТВА: ВЛИЯНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ЭТАПА РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

В статье представлена концепция развития системы учета затрат предприятия на основе эволюции учетно-аналитического процесса и теорий управления под влиянием преобразований социально-экономической среды и стремительного прогресса на постиндустриальном этапе развития общества. На основе сравнения методов учета затрат в отечественной и зарубежной практике обосновано и рекомендовано использование смешанной системы учета затрат (Hybrid costing system), исходя из симбиоза принципов и процедур попроцесного (Process Costing System) и позаказного (Job-Order Costing system) методов учета затрат, комбинируя их в соответствии с особенностями бизнеса и политики управления. Доказано аналогичность эволюционных преобразований в системах учета отечественных и зарубежных предприятий.

Ключевые слова: учет, затраты, производство, попроцесный метод, позаказный метод, смешанный метод, эволюция, постиндустриальная эпоха.

Yatsenko V.F. MANUFACTURING COST ACCOUNTING: TRENDS INFLUENCE OF THE POST-INDUSTRIAL STAGE OF SOCIETY DEVELOPMENT

The article presents the concept of accounting system development of the enterprise based on the evolution of the accounting and analytical processes and management theories under the influence of transformations of the socio-economic environment and rapid progress in the post-industrial stage of society's development. Based on the comparison of cost accounting methods in national and foreign practices, it was justified and recommended to use a hybrid costing system based on the symbiosis of Process Costing System and Job-Order Costing System methods, combining them up to business features and management policies. The similarity of evolutionary transformations in the accounting systems of national and foreign enterprises is proved.

Keywords: accounting, costs, production, Process Costing System, Job-Order Costing system, Hybrid costing system, evolution, post-industrial era.

Постановка проблеми. Ефективність управління підприємством залежить від якісно організованої та нормально функціонуючої обліково-аналітичної системи, головна роль в якій належить обліку, в свою чергу, особливе місце в обліку займає система обліку витрат та калькулювання собівартості продукції. Вивчення історії розвитку системи обліку витрат, дослідження світового досвіду успішного впровадження інноваційних методів у практичну діяльність та умов для їх ефективного функціонування у вітчизняних компаніях набуває особливої актуальності під час адекватного реагування на виклики постіндустріального етапу цивілізаційного розвитку економічної системи України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом тривалого періоду методи обліку витрат виробництва використовувалися під час визначення ціни на вироблену продукцію, а також для інформаційної підтримки процесу прийняття управлінських рішень. М.Г. Чумаченко поділив методи обліку виробничих витрат на дві групи: а) засновані на обліку витрат за виробом, його частині або групах виробів б) засновані на обліку витрат за технологічними процесами [1, с. 46-47]. Традиційно у вітчизняній обліковій школі та практичній діяльності виділяють позаказний, попередільний та попроцесний – при цьому

відмінність між переділом і процесом не визначено. Комбінацію позаказного і попроцесного методів називають змішаним методом.

В.В. Дубова [3, с. 157] виділяє наступні облікові прийоми позаказного методу обліку витрат:

1. Прямі виробничі витрати (основних матеріалів, на оплату праці основних робітників) включають до витрат виробництва видів продукції (замовлень).

2. Загальновиробничі витрати за місяць збирають у центрах витрат (цехах).

3. Загальновиробничі витрати кожного центру витрат розподіляють між видами продукції (замовленнями) пропорційно до обраної бази.

4. Калькулювання собівартості виду готової продукції здійснюється в розрізі калькуляційних статей шляхом поділу накопичених витрат між готовими виробами і виробами у незавершеному виробництві.

Для попроцесного методу обліку витрат виробництва автор виділяє інші облікові прийоми [3, с. 158]:

1. Прямі виробничі витрати (сировини, на оплату праці основних робітників) обліковують за процесами (в розрізі видів продукції).

2. Загальновиробничі витрати за місяць збирають у центрах витрат (процесах).

3. Загальновиробничі витрати кожного центру витрат (процесу) розподіляють між видами продукції пропорційно до обраної бази.

4. Калькулювання собівартості напівфабрикатів першого технологічного процесу та додавання її до витрат послідуєчих процесів.

5. Калькулювання собівартості напівфабрикатів другого технологічного процесу та додавання її до витрат послідуєчих процесів тощо.

Вивчення зарубіжної бухгалтерської теорії показує, що американські і європейські колеги у сучасних працях використовують поняття "costing systems (систем калькулювання)" або "cost accumulation systems (систем накопичення витрат)", які виступають аналогами вітчизняних методів обліку витрат. Так, Horngren, Charles T., Alnoor Bhimani, Srikanth M. Datar і George Foster в залежності від "cost object (об'єкта витрат)" називають два типа costing systems: job-costing system (систему калькулювання роботи) та process-costing system (систему калькулювання процесу) [2, с. 12].

Якщо виробничий процес містить масове виробництво та деякі індивідуальні елементи, доцільно використовувати hybrid costing system (гібридну систему калькулювання витрат) або hybrid cost accounting (гібридний облік витрат). Таку ситуацію описав С. Drury [4, с. 176], так, у випадку неможливості класифікувати cost accumulation systems в job costing або process costing: коли визначається собівартість окремих робіт (операцій) попроцесним методом, а потім визначається собівартість видів продукції позамовним методом. Таку систему обліку витрат (cost accumulation system) названо batch/operating costing (партійне/операційне калькулювання) і охарактеризовано як "combination of both the job costing and process costing systems" (комбінацію обох систем позамовного і попроцесного калькулювання).

Еволюційні перетворення економічної системи України у постіндустріальну епоху обумовлюють розвиток методів обліку витрат виробництва [5, с. 220], проте, різноманітність думок та відсутність загальноприйнятого підходу щодо визначення методів обліку витрат та калькулювання собівартості залишається найбільш тривалою невирішеною проблемою обліку через відсутність єдиного критерію їх ідентифікації в різних умовах функціонування підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Виникнення і розвиток методів обліку витрат виробництва традиційно відносять до індустріальної епохи як результат значних досягнень в області технологій виробництва. Сьогодні деякі методи обліку витрат виробництва, адаптовані під сучасні тенденції, продовжують панувати у практичній діяльності не тільки українських, а й зарубіжних підприємств. Малочислені дослідження еволюційного розвитку методів обліку витрат виробництва під впливом трансформаційних змін у суспільстві не дозволяють у повній мірі розкрити і використовувати можливості методів обліку витрат виробництва в сучасних умовах постіндустріального етапу розвитку суспільства.

Мета статті полягає у виявленні факторів і тенденцій цивілізаційного розвитку суспільства на еволюцію методів обліку витрат виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. У нормативних документах законодавчої бази України визначено методи обліку витрат та калькулювання собівартості продукції, виходячи з галузевих особливостей (табл. 1).

При позамовному методі облік руху виробничих витрат, тобто облік витрат у залишках незавершеного виробництва на початок і кінець періоду, збільшення і зменшення витрат у незавершеному виробництві за період ведеться за кожним замовленням в розрізі статей калькуляції. При застосуванні попроцесного методу обліку витрат, іншими словами, облік витрат у залишках незавершеного виробництва на початок і кінець періоду, збільшення і зменшення витрат у незавершеному виробництві за період, ведеться за процесами в розрізі видів продукції та статей калькуляції. Якщо витрати виробництва не можуть бути повністю віднесені до окремого замовлення або процесу використовують комбінацію позамовного і попроцесного методів.

Проаналізуємо підходи до трактування методів у вітчизняній та зарубіжній літературі (табл. 2, 3).

Вивчення підходів вітчизняних та зарубіжних науковців до методичних особливостей двох базових моделей (позамовний та попроцесний) обліку витрат дозволили виокремити основні фактори для ідентифікації:

Таблиця 1

Систематизація інформації щодо методів обліку витрат та калькулювання собівартості, наведених у нормативних документах

Методичні рекомендації	Позамовний	Простий (однопредельний)	Нормативний	Попроцесний (попередельний)	Стандарт-кост	Директ-костинг
Методичні рекомендації з формування собівартості перевезень (робіт, послуг) на транспорті (наказ № 65 від 05.02.2001 р.)	*		*		*	
Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості (наказ № 373 від 09.07.2007 р.);	*	*	*	*		*
Методичні рекомендації з формування складу витрат і собівартості видавничої та поліграфічної продукції (наказ № 87 від 29.04.2013 р.)	*			*		
Методичні рекомендації з формування виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) у кінновиробництві (наказ № 1238/0/16-07 від 10.10.2007 р.)	*	*				
Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) на підприємствах, що належать до сфери управління Державного агентства лісових ресурсів України (наказ № 124 від 14.05.2013 р.);		*	*	*		

Джерело: авторська розробка на основі [6-10]

Таблиця 2

Порівняльна характеристика позамовного та попроцесного методів обліку витрат та калькулювання продукції у вітчизняній обліковій теорії

Метод	Сутність	Сфера застосування	Об'єкт витрат
1	2	3	4
Позамовний	усі прямі витрати (витрати основних матеріалів, зарплата основних виробничих робітників) обліковують у розрізі встановлених статей калькуляції за окремими виробничими замовленнями. Інші витрати обліковують за місцями їх виникнення і включають у собівартість окремих замовлень відповідно до встановленої бази розподілу	при одиничному або дрібно-серійному виробництві, при виробництві складної та великої продукції, при виробництві з тривалим виробничим циклом (наприклад, в машинобудуванні, суднобудуванні, літакобудуванні, меблевій промисловості тощо).	за конкретними замовленнями, партіями або договорами, що відрізняються один від одного
Попроцесний (попередільний)	Облік витрат ведеться за калькуляційними статтями витрат у розрізі видів або груп продукції по переділах, навіть якщо в одному переділі отримують продукцію різних видів	у виробництвах з однорідною за вихідною сировиною, матеріалом і характером обробки масовою продукцією, а також у виробництвах з комплексним використанням сировини (при масовому виробництві однорідної продукції (наприклад, у харчовій промисловості	Середні затрати на одиницю продукції визначаються діленням загальної суми затрат на кількість виробленої продукції

Джерело: авторська розробка на основ [11-16]

Таблиця 3

Порівняльна характеристика Job order Costing system (позамовний) і Process costing system (попроцесний) у зарубіжній літературі

Метод	Сутність	Сфера застосування	Об'єкт витрат
1	2	3	4
job order costing system (калькулювання витрат на завдання) або job cost accounting (облік витрат на завдання)	Використовується для накопичення витрат, понесених під час виробництва певної продукції. Матеріальні витрати списуються із складу в міру їх використання на виконання конкретного виробничого завдання (замовлення), витрати на оплату праці розраховуються на основі витрачених на виконання конкретного завдання годин або машино-годин. Непрямі витрати збираються у пулах витрат з подальшим розподіленням відповідно встановленої бази,	Невеликі партії продукції, особливо якщо продукція в кожній партії відрізняється від продукції інших партій	Виробниче завдання, партія продукції, замовлення клієнта
Process costing (калькулювання витрат на процес) або Process cost accounting (облік витрат на процес)	На початку процесу всі прямі матеріальні витрати сумують, всі інші прямі та непрямі витрати додаються протягом виробничого процесу. Собівартість кожної одиниці продукції вважається такою ж як і собівартість іншої одиниці. За цією концепцією витрати накопичуються протягом фіксованого періоду часу, сумують, а потім розподіляються між одиницями продукції, виробленими за цей період на постійній основі	Масове виробництво аналогічних продуктів,	Одиниця виробленої продукції

Джерело: авторська розробка на основі [2; 4; 17]

– Унікальність продукції. Облік витрат на виконання виробничого завдання (замовлення) використовується для унікальних продуктів, облік витрат на процеси – для стандартизованих.

– Цикл виробництва. Облік витрат на виконання завдання (замовлення) використовують для невеликих виробничих циклів, облік витрат на процеси – для крупних (складених) виробничих циклів.

– Складність обліку та документування. Облік витрат на виконання завдання (замовлення) вимагає більш глибокої деталізації, особливо для проектів або особливих замовлень, тому він набагато складніший, трудомісткий та потребує більше часу ніж облік витрат на процеси.

Варто зауважити, що попроцесний та позамовний методи обліку витрат як дві базові моделі активно використовувалися в індустріальну епоху, коли в пріоритеті були масове виробництво стандартизованої продукції та збільшення прибутків за рахунок ефекту масштабу. Організація виробництва орієнтувалася в більшості випадків на випуск одного виду продукції, що складається із декількох стандартних

вузлів, які, у свою чергу, включали множину стандартних деталей (рис. 1).

Аналогічна ситуація складалася із видами робіт, витрати на виконання яких збиралися позамовним методом обліку витрат.

Цивілізаційні процеси у світовій економіці призвели до значних змін у бізнес-середовищі. Глобалізація, дерегулювання ринків, формування міжнародних транспортних систем, підвищення вимог клієнтів і покупців до якості продукції посилили конкуренцію між виробниками. Клієнти відмовлялися купувати однакові вироби, вони потребували широкого асортиментного вибору за невисоким цінами.

Задоволення запитів клієнтів визначає на теперішній час вектор розвитку підприємств. Основними інструментами конкуренції стали впровадження передових технологій виробництва, робототехніки, комп'ютерного проектування та гнучких виробничих систем. Нововведення неодмінно призвели до переформовування виробничої діяльності, моделі поведінки витрат виробництва, отже й методів обліку витрат. Так, різноманітність продуктової лінійки

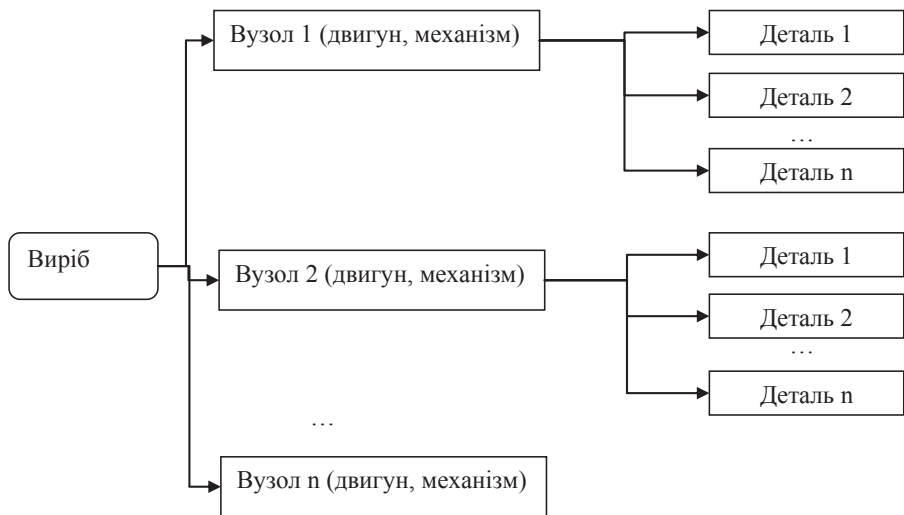


Рис. 1. Модель серійного виробництва стандартизованої продукції

Джерело: авторська розробка

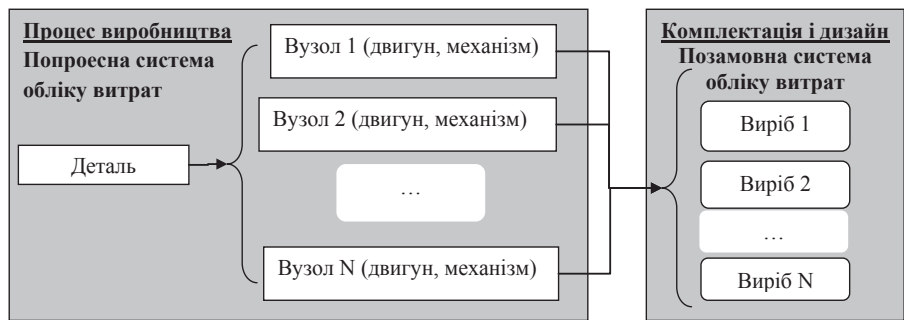


Рис. 2. Модель «гнучкого» виробництва та змішаного методу обліку витрат

Джерело: авторська розробка

досягається за рахунок набору функціональних характеристик і дизайну (форми, кольору упаковки тощо) виробу, тому проектування виробництва продукції направлено на мінімізацію стандартних деталей і вузлів, з яких на останньому етапі виробництва формується продуктова лінійка (рис. 2).

Оскільки нова модель виробництва не може використовувати базові моделі позамовного чи попроцесного обліку витрат у чистому вигляді, бухгалтерам рекомендується адаптувати методи обліку витрат виробництва для представлення достовірної інформації для прийняття управлінських рішень. Деякі підприємства вже перебудували власну систему обліку витрат виробництва і використовують змішану (hybrid costing system) систему, яка представляє собою симбіоз принципів і процедур попроцесного методу (Process Costing System) на етапі виробництва стандартних деталей (вузлів) та позамовного (Job-Order Costing system) методу обліку витрат на етапі збирання і дизайну, комбінуючи їх відповідно до особливостей бізнесу та політики управління.

Висновки. Таким чином, вивчення сутності методів обліку витрат у вітчизняній та зарубіжній літературі дозволило з'ясувати, що дві базові моделі обліку витрат та калькулювання собівартості – позамовний та попроцесний – мають різну методик накопичення та розподілення витрат і глибоке теоретичне обґрунтування, а також широко використовується у

практичній діяльності провідних компаній світу та вітчизняних підприємств. Проте, дослідження змішаної (гібридної) системи обліку витрат обмежується лише визначенням її як комбінації двох базових моделей, рекомендації та перспективи її практичного використання знаходяться поза увагою науковців. Необхідно зазначити, що дві базові моделі сформувалися на початку ХХ століття, тоді як сучасні виробничі процеси мають складну структуру і використання позамовного або попроцесного методу не може забезпечити адекватне відображення витрат. Сучасні компанії можуть навіть не розуміти, що використовують гібридну систему обліку витрат, вони просто адаптували свою систему обліку до вимог сучасного постіндустріального етапу розвитку суспільства, експлуатаційних та технічних вимог власного виробничого процесу, який розглядається як єдине ціле.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чумаченко Н.Г. Методы учета и калькулирования себестоимости промышленной продукции. – М.: Финансы, 1965. – 124 с.
2. Horngren Charles T. Cost Accounting: A Managerial Emphasis / Charles T. Horngren, Sricant M. Datar, Madhav V. Rajan – [14th edition]. – Prentice- Hall, 2012. – 869 pages.
3. Дубовая В.В. Концептуальна основа методів обліку витрат у промисловості. / В.В. Дубовая // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Випуск 12-2. – С. 154-158.

4. Drury Colin. Cost and Management Accounting: an introduction / Colin Drury. – [6th edition]. – London: Thomson Learning, 2006. – 596 pages.
5. Viktoria Yatsenko. Ukrainian Company Cost Accounting System Development from the Evolutionary Theory Position, CEUR-WIS, 2018. – С. 207-221. <http://ceur-ws.org/Vol-2104/>
6. Методичні рекомендації з формування собівартості перевезень (робіт, послуг) на транспорті (наказ Міністерства транспорту України № 65 від 05.02.2001 р.). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/>
7. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості (наказ Міністерства промислової політики України № 373 від 09.07.2007 р.). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/>
8. Методичні рекомендації з формування складу витрат і собівартості видавничої та поліграфічної продукції (наказ Державного комітету телебачення і радіомовлення України № 87 від 29.04.2013 р.). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/>
9. Методичні рекомендації з формування виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) у кінтовиробництві (наказ Міністерства культури і туризму України № 1238/0/16-07 від 10.10.2007 р.). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/>
10. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) на підприємствах, що належать до сфери управління Державного агентства лісових ресурсів України (наказ Державного агентства лісових ресурсів України № 124 від 14.05.2013 р.). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/>
11. Букало Н. А. Особливості калькулювання собівартості продукції при позамовному методі та виявлення резервів її зниження (на прикладі ДП «ЛРЗ «Мотор»») / Н.А. Букало, К.О. Слєпченко // Економічні науки. Серія: Облік і фінанси. – 2014. – Вип. 11(2). – С. 70-78.
12. Топоркова О.А. Управлінські аспекти аналізу витрат залізничного транспорту / О. А. Топоркова, Л. А. Шило, В. В. Ролік // Проблеми економіки трансп. : зб. наук. пр. – 2016. – Вип. 12. – С. 42-48.
13. Коцупатрий М. М. Облік і контроль біологічних перетворень у садівництві : монографія / М. М. Коцупатрий, О. Г. Бірюк, О. Ю. Смольська; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – Київ : КНЕУ, 2016. – 219 с.
14. Тунік А. Г. Розвиток потенціалу підприємства за рахунок управління витратами (на прикладі ВАТ «Запоріжсталь») / А. Г. Тунік // Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво. – 2015. – Вип. 3. – С. 30-33.
15. Чумаченко М. Дискусійні проблеми обліку витрат і калькулювання собівартості продукції / М. Чумаченко, І. Білоусова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 10. – С. 3–7.
16. Щербина О. В. Аналіз собівартості в системі управління витратами на борошномельних підприємствах / О. В. Щербина // Екон. вісн. ун-ту : зб. наук. пр. – 2014. – Вип. 23/1. – С. 117-123.
17. El-Kelety, I. (2006). Towards a conceptual framework for strategic cost management-The concept, objectives, and instruments.

СЕКЦІЯ 10 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 336.7 (477)

Думанська І.Ю.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету*

КООПЕРАТИВНІ БАНКИ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

У статті проведено дослідження організації кооперативної системи в аграрному секторі зарубіжних країн для потреб інноваційного процесу галузі. Охарактеризовано роль спеціалізованих кооперативних фінансових установ, зокрема кооперативних банків. На прикладі Латвії, Франції та Польщі підкреслюється ключова роль кооперативних банків для розвитку аграрного сектору економіки цих країн. На основі вивчення зарубіжного досвіду країн із різним рівнем економічного розвитку визначено умови формування і діяльності кооперативних банківських установ у вітчизняній практиці. Доведено доцільність входження кооперативних банків до суб'єктного складу системи фінансового забезпечення інноваційного процесу в АПК.

Ключові слова: кооперативний банк, фінансове забезпечення, кредит, інноваційний процес, аграрний сектор.

Думанская И.Ю. КООПЕРАТИВНЫЕ БАНКИ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ

В статье проведено исследование организации кооперативной системы в аграрном секторе зарубежных стран для нужд инновационного процесса отрасли. Охарактеризована роль специализированных кооперативных финансовых учреждений, в частности кооперативных банков. На примере Латвии, Франции и Польши подчеркивается ключевая роль кооперативных банков для развития аграрного сектора экономики этих стран. На основе изучения зарубежного опыта стран с разным уровнем экономического развития определены условия формирования и деятельности кооперативных банковских учреждений в отечественной практике. Доказана целесообразность вхождения кооперативных банков в субъектный состав системы финансового обеспечения инновационного процесса в АПК.

Ключевые слова: кооперативный банк, финансовое обеспечение, кредит, инновационный процесс, аграрный сектор.

Dumanska I.Y. COOPERATIVE BANKS IN THE FINANCIAL PROVIDER OF THE INNOVATIONAL PROCESS IN THE AGRICULTURAL SECTOR

The article deals with the study of the organization of a cooperative system in the agrarian sector of foreign countries for the needs of the industry's innovation process. The role of specialized cooperative financial institutions, in particular, cooperative banks, has been characterized. In practice, Latvia, France and Poland emphasize the key role of cooperative banks in developing the agrarian sector of their economies. Based on the study of foreign experience of countries with different levels of economic development, the conditions for the formation and operation of cooperative banking institutions in the domestic practice are determined. The expediency of entering co-operative banks into the subjective composition of the financial support of the innovation process in the agro-industrial complex has been proved.

Keywords: cooperative bank, financial security, credit, innovation process, agrarian sector.

Постановка проблеми. Сучасна вітчизняна банківська система не задовольняє потреб інноваційного процесу АПК у кредитних ресурсах. Комерційні банки не хочуть кредитувати більшість аграрних товаровиробників, а тим більше ризикованих продуцентів інновацій у зв'язку з тим, що останні не можуть надати достатніх гарантій повернення кредитних коштів. Більшість аграріїв не хочуть брати кредити в комерційних банках через досить високі відсоткові ставки та жорсткі умови кредитування.

У значній кількості країн світу фінансове обслуговування аграрного сектору, в тому числі його потреб в інноваційних розробках, здійснюють переважно кооперативні банки, власниками яких є самі аграрії.

Водночас за 20-річну історію незалежності в Україні не було створено жодного кооперативного банку. Тому набуває актуальності питання щодо практичної реалізації можливості створення та розвитку системи кооперативних банків в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми кредитного забезпечення аграрного сектору еко-

номіки і кооперативного кредитування досліджували такі вчені, як В.М. Алексійчук, М.М. Білий, Л.І. Бубнов, В.В. Гончаренко, О.Є. Гудзь, М.Я. Дем'яненко, В.В. Зіновчук, В.М. Ковалів, Ю.Я. Лузан, М.Й. Малік, О.О. Непочатенко, А.О. Пантелеймоненко, П.Т. Саблук та ін.

Проте питання відродження системи аграрних кооперативних банків для потреб фінансового забезпечення інноваційного процесу в галузі залишаються невирішеними та недостатньо дослідженими. Важливість вирішення цих питань зумовила потребу в проведенні окремого дослідження.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, що полягає в обґрунтуванні доцільності включення кооперативних банків до суб'єктного складу системи фінансового забезпечення інноваційного процесу в АПК.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досвід розвинутих країн переконливо свідчить, що скоротити державні видатки на підтримку сільгоспвиробників можливо завдяки ефективній системі креди-

тування підприємств АПК, до складу якої повинні входити кооперативні банки.

Так, наприклад, через кредитування врожаю вирішується проблема фінансового забезпечення сільськогосподарських товаровиробників у Латвії, де функцію кредитора взяв на себе державний концерн, який займається виробництвом хліба і продуктів із борошна. Він надає сільськогосподарським товаровиробникам пільгові кредити під заставу зерна. Максимальний розмір кредиту обмежується половиною вартості зерна, яке товаровиробник зобов'язується поставити концернові [1, с. 20].

У країнах Західної Європи моделі фінансового забезпечення аграріїв теж мають свою специфіку. В одних, наприклад у Великобританії, немає спеціалізованої системи аграрних кредитів, і фермерські господарства підтримуються за рахунок державних субсидій. У Німеччині, Франції, Нідерландах, Бельгії, Данії – на зразок США – історичний розвиток фермерського укладу привів до створення спеціалізованих установ кредитування сільських товаровиробників [2, с. 34].

Сьогодні Центральні кооперативні банки «Креді Агріколь» (Франція) є одними з найбільших банківських монополій світу. Фермери Франції одержують субсидії на підвищення ефективності виробництва, поліпшення умов життя, під виведення орних земель із сільськогосподарського виробництва, на підтримку родючості земель, компенсаційні виплати за роботу в районах з несприятливими природними умовами [3, с. 186].

«Креді Агріколь» має трирівневу структуру кредитування: на першому рівні знаходяться місцеві кооперативні банки (близько 3000); на другому рівні – регіональні банки, що об'єднують місцеві банки (близько 94); на третьому рівні – Національна каса сільськогосподарського кредиту та Національна федерація сільськогосподарського кредиту.

Перша контрольно фінансову єдність самої структури, випускає облігаційні кредити, інвестує вільні кошти регіональних банків, отримуючи від них ощадні депозити, надає їм позики, а друга представляє інтереси регіональних банків. Французьким фермерам надається шість пільгових кредитів із процентною ставкою, залежно від кредиту, від 3,75 до 8,25 річних зі строком погашення 7–12 років для несприятливих природно-екологічних зон і 5–9 років для інших районів і розміром не більше 300–850 тис. франків.

Значний досвід у сфері кредитування аграрного сектору економіки спостерігається й у Польщі. Кооперативні банки Польщі відіграють значну роль у забезпеченні кредитними ресурсами сільськогосподарських підприємств. Цей досвід можна застосувати і в Україні. Кооперативні банки у Польщі почали функціонувати у 1861 р. На початку ринкових відносин нараховувалося 1660 кооперативних банків, які знаходилися в сільській місцевості. Банк харчової промисловості (Bank Gospodarki Żywnościowej) обслуговував в основному сільське господарство, він був трансформований у Національний банк кооперативної системи.

Польська кооперативна система складається з трьох рівнів: центральний банк кредитних союзів (BGZ), 9 регіональних і 1200 локальних кооперативних банків. Крім того, паралельно є три кооперативні банки без участі BGZ. У країні створено Фонд банківських гарантій і Статутний фонд для підприємств середнього й малого бізнесу. Вельми цікавим є той факт, що BGZ є членом платіжної системи VISA

і здійснює операції з платіжними картками. Кооперативні банки в Польщі історично розвивалися як банки для забезпечення банківськими послугами сільських територій, отже, їх основними клієнтами були фермери та члени сільської громади.

В умовах підвищення конкуренції з боку комерційних банків, а також внаслідок змін у сільському господарстві відбулася певна переорієнтація кооперативних банків на досягнення власного економічного результату замість забезпечення інтересів членів кооперативних банків. Сьогодні кооперативні банки в Польщі діють як універсальні банки, але зберігається чітка орієнтація на обслуговування сільського господарства та сільських територій [4, с. 132].

Важливе місце у системі банківського кредитування вітчизняного аграрного сектору мають зайняти кооперативні банки, створенню яких наша держава приділяє недостатню увагу. Однак у них є значна потреба, особливо для фінансування дрібних селянських і фермерських господарств.

На основі вищеведених фактів можна дійти висновку про те, що для країн, які досліджувалися, характерна трирівнева банківська система, пільгове кредитування, різноманітність методів кредитування, способів видачі та погашення кредиту і застосування таких банківських послуг, як лізинг, факторинг, іпотечне кредитування. У зв'язку з цим доцільно скористатися досвідом зарубіжних країн щодо застосування економічних важелів державної підтримки аграрного виробництва. Тому в умовах кредитування сільськогосподарських підприємств необхідно:

- враховувати особливості аграрного виробництва;
- враховувати принципи законодавчої та нормативно-правової бази;
- розробити державні цільові програми підтримки розвитку сільськогосподарської продукції;
- сприяти організації кооперативних банків на території України;
- розробити та впровадити інвестиційний механізм розвитку сільськогосподарської галузі, при цьому враховувати ризики;
- стимулювати розвиток довгострокового кредитування, іпотечне кредитування, пільгове кредитування;
- забезпечити створення єдиної системи кредитної кооперації.

Формування системи вітчизняних кооперативних банків дасть змогу аграрним товаровиробникам ефективно функціонувати у складних, насамперед кризових, умовах, максимально сконцентрувати аграрний капітал, оперативне управління фінансовими потоками, враховувати регіональні особливості, сезонність та спеціалізацію сільськогосподарського виробництва.

Кооперативний банк – це банк, створений суб'єктами господарювання, а також іншими особами за принципом територіальності на засадах добровільного членства та об'єднання пайових внесків для спільної грошово-кредитної діяльності [5].

Значення кредитної кооперації у забезпеченні стабільності національних економік та банківських систем суттєво зростає в умовах глобальної фінансово-економічної кризи, про що свідчать матеріали звіту МВФ «Кооперативні банки і фінансова стабільність» [6].

У результаті дослідження встановлені суттєві переваги кредитно-кооперативного фінансового сектору провідних західноєвропейських держав в умовах кризових явищ у світовій економіці. Головні з них – мінімізація невизначеності та більша стабіль-

ність порівняно з комерційними банками через високий рівень капіталізації й стійкості ресурсної бази.

До цих параметрів можна віднести й такі:

- розгалуженість мережами, що дає змогу оптимізувати фінансові потоки, ефективно розподілити ризики, скоротити витрати, оптимізувати спектр банківських операцій, максимально захистити кооперативну інфраструктуру від небажаних впливів зовнішнього середовища;

- стійку систему рефінансування (завдяки автономності); захищеність системи кооперативних банків від ефекту «доміно» завдяки сконцентрованій на другому рівні інформації про реальний фінансовий стан місцевих кооперативних банків [7, с. 150].

Крім кредитування поточної діяльності аграріїв, кооперативні банки здійснюють інвестиції в їх основний капітал і будівельні проекти, надають своїм пайовикам пільгові кредити під низькі відсотки за державними програмами фінансування. Також більшість банків здійснюють закупівлю сільськогосподарської продукції, маркетинг аграрних продуктів і фінансування операцій з фермерським устаткуванням.

Основними перевагами кооперативних банків в Україні можна вважати такі:

- більша незалежність кооперативних банків під час прийняття господарських рішень, що приводить до здійснення менш ризикованих кредитних операцій та нівелює у майбутньому можливість швидкого перепродажу банку іншим особам;

- з огляду на територіальність дії кооперативного банку, рішення щодо надання кредитів або здійснення інших активних операцій приймаються керівництвом на порядок швидше, ніж працівниками спеціалізованих комерційних банків, яким притаманна складна та багаторівнева за своєю будовою організаційна структура;

- працівники кооперативних банків більше поінформовані про сучасний економічний розвиток регіону, в якому функціонує кооперативний банк, та можуть більш якісно оцінити різні ризики, які можуть виникати у процесі надання кредитів підприємствам регіону та під час здійснення інших активних операцій;

- як правило, здійснюючи діяльність у певному регіоні, кооперативні банки з часом створюють ефективно діючу мережу філій, представництв, банкоматів, що підвищує якість надання послуг клієнтам;

- під час побудови дворівневої системи існування кооперативних банків (наявність центрального та місцевих банків) є завжди ефективно діюча система рефінансування та допомоги тим кооперативним банкам, що опинилися у складному фінансовому становищі;

- як правило, кооперативні банки не беруть активної участі на міжбанківському ринку та не кредитують звичайні комерційні банки, що нівелює можливість отримання збитків у результаті банкрутства будь-якого комерційного банку в країні;

- можливість розроблення фундаментальних принципів діяльності та створення системи контролю за їх дотриманням;

- можливість залучення до створення кооперативних банків фізичних та юридичних осіб, які не мають значних тимчасово вільних фінансових ресурсів, особливо в контексті постійного збільшення вимог Національним банком України до обсягу статутного капіталу.

Кооперативний банк за функціями, методами і технологіями діяльності майже не відрізняється від комерційного банку. Проте є істотна різниця, яка

полягає в тому, що його діяльність побудована за принципом фінансової кооперації і на дещо інших правових засадах. На відміну від комерційного кооперативний банк не проводить підприємницької діяльності (тобто прибуткової), а здійснює неприбуткову. У зв'язку з цим у більшості країн світу кооперативи мають статус неприбуткових (non-profit) організацій, не обкладаються податком на прибуток (дохід) та звільняються від багатьох державних і місцевих податків і зборів. Є й інші суттєві відмінності між кооперативними і комерційними банками.

Отже, кооперативні банки можуть стати серйозною альтернативою традиційному банківському кредитуванню, оскільки створюються територіальними структурами будь-якої форми власності й організаційної форми на кооперативних засадах – добровільного членства та об'єднання пайових внесків для спільної грошово-кредитної діяльності. Кооперативні банки матимуть ширший спектр обслуговування і можуть стати основою для кредитного обслуговування малих і середніх сільськогосподарських підприємств. Вони мають заповнити нішу, яку не обслуговують комерційні банки, та відвоювати сферу кредитування, яку займають посередники.

У наступній редакції Закону України «Про банки та банківську діяльність» (2000 р.) законодавці вже передбачили можливість створення в Україні кооперативних банків. Згідно зі ст. 8 цього Закону кооперативні банки створюються за принципом територіальності і поділяються на місцеві та центральні кооперативні банки. Учасниками центрального кооперативного банку є місцеві (обласні) кооперативні банки [14].

У цій редакції Закону була прописана вимога до мінімального статутного капіталу у розмірі 1 млн євро для місцевих (що діють на території однієї області) і 5 млн євро для центральних кооперативних банків. Водночас для комерційних банків, які здійснювали діяльність на території однієї області, ця вимога становила 3 млн євро, а на території всієї України – 5 млн євро. Проте у наступних змінах до Закону України «Про банки та банківську діяльність» вказана диференціація була відмінена і встановлювалася вимога до мінімального статутного капіталу для будь-якого банку (в т.ч. й кооперативного) у розмірі 10 млн євро (2006 р.), 75 млн грн (2009 р.) і 120 млн грн (2011 р.).

Так, сьогодні вимогою регулятора є мінімальний розмір статутного капіталу на рівні не менше 120 млн грн. Відповідно, не всі власники комерційних банків здатні віднайти або залучити необхідні ресурси, щоб відповідати нормативам.

Якщо, як у разі з кооперативним банком, власників понад 50 осіб, це дещо полегшує вирішення проблеми пошуку додаткових фінансових ресурсів;

- надання якісних послуг мешканцям регіону, де здійснює свою діяльність кооперативний банк, приведе у майбутньому до зростання довіри до такого банку та забезпечить більш стабільну ресурсу базу для його функціонування та ін.

Однак поряд із перевагами функціонування кооперативних банків є також і недоліки, що притаманні їхній діяльності в Україні, а саме:

- відсутність історичного досвіду функціонування кооперативних банків у незалежній Україні;

- складна процедура створення кооперативних банків порівняно з банками, що створені у вигляді акціонерних товариств;

- більш складна процедура управління кооперативним банком, оскільки всі засновники є рівними між собою і не мають права вирішального голосу, що

може інколи призводити до неможливості прийняття консолідованих та погоджених рішень;

– відсутність нормативних та законодавчих норм регулювання діяльності кооперативних банків в Україні, що враховували би специфіку діяльності цих установ;

– обмеженість діяльності кооперативних банків лише певною територією та ін. [8, с. 228–229].

Відродження системи кооперативних банків в Україні потребує реалізації заходів організаційного та економічного характеру. Важлива роль при цьому відводиться державі, яка повинна сприяти розвитку кооперативних відносин як через їх законодавче забезпечення, так і через безпосередню участь у створенні кооперативних банків. Для вирішення проблеми кредитного забезпечення АПК необхідно створити трирівневу систему сільської кредитної кооперації: на першому (місцевому) рівні – кредитні спілки та кредитні кооперативи, на другому (регіональному) – обласні кооперативні банки і на третьому (національному) рівні – Центральний кооперативний банк.

Таким чином, використання зарубіжного досвіду організації та функціонування кредитної кооперації в сільському господарстві для України може стати значним поштовхом у виході з кризової ситуації, а також для сталого розвитку аграрного сектора економіки.

Система кооперативних банків, поширена в Європі, має високу довіру серед населення, є стабільною та стійкою до фінансових потрясінь, сприяє розвитку аграрного сектора економіки. Отже, дослідження зарубіжного досвіду, передусім німецьких, французьких і польських кооперативних банків, свідчить про те, що в умовах світової фінансово-економічної кризи винятково позитивну роль відіграють кооперативні банки.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, в Україні можливість створення кооперативних банків передбачена законодавством, однак жодний такий банк не було зареєстровано. Така модель організації банківського бізнесу може застосовуватися в Україні на засадах державного сприяння, використання в законодавчому забезпеченні процесу зарубіжного досвіду провідних країн зі створення кооперативної системи банків з метою залучення коштів до реалізації інноваційного процесу в аграрному секторі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дем'яненко М. Кредитний механізм аграрного сектора економіки в період становлення ринкових відносин / М. Дем'яненко // Економіка України. 1999. № 4. С. 15–24.
2. Юрчишин В.В. Аграрні перетворення в Україні: не безальтернативний погляд на проблему / В.В. Юрчишин. К.: ІАЕ УААН, 1999. 86 с.
3. Циган Р.М. Основні умови розвитку агропромислового комплексу України на інноваційній основі / Р.М. Циган, А.О. Кравченко // Бізнес Інформ. 2013. № 5. С. 184–188.
4. Siudek T. Polish cooperative banking sector in the face of systemic transformation and European integration in agriculture / T. Siudek // Agric. Econ. Czech, 56. 2010(3). P. 116–134.
5. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 436-IV. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua>
6. Бубнов Л.И. Кредитные кооперативы способны устоять перед финансовыми цунами. URL: <http://www.orema.ru/766.1>
7. Пантелеймоненко А.О. Аналітичний огляд системи кооперативних банків Австрії у контексті світової фінансової кризи / А.О. Пантелеймоненко // Вісник Полтавської державної аграрної академії. 2010. № 2. С. 146–151.
8. Кравчук Г.В. Закордонний досвід функціонування кооперативних банків/ Г.В. Кравчук, М.В. Дубина, Н.С. Пилипенко, О.П. Федоренко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. 2011. № 4 (54). С. 226–230.

УДК 330.46:519.87

Ніколаєва О.Г.
*кандидат фізико-математичних наук, доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики
та прикладної економіки
Харківського національного університету
імені В.Н. Каразіна*

ВРАХУВАННЯ СЕЗОННОСТІ ПІД ЧАС ПРОГНОЗУВАННЯ ВИПУСКУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

У статті досліджено вплив сезонного фактору на щомісячний показник виконання будівельних робіт в Херсонській та Харківській областях. Моделювання цього впливу виконується на основі методів сезонної декомпозиції, множинної лінійної регресії з фіктивними змінними, адаптивних методів. Побудовано точкові та інтервальні прогнози.

Ключові слова: прогноз, сезонність, обсяг виконаних будівельних робіт, метод сезонної декомпозиції, метод лінійної багатofакторної регресії з фіктивними змінними, метод Холта-Вінтерса, середня відносна помилка апроксимації, коефіцієнт детермінації.

Николаева Е.Г. УЧЕТ СЕЗОННОСТИ ПРИ ПРОГНОЗИРОВАНИИ ВЫПУСКА СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

В статье исследовано влияние сезонного фактора на ежемесячный показатель выполнения строительных работ в Херсонской и Харьковской областях. Моделирование этого влияния выполняется на основе методов сезонной декомпозиции, множественной линейной регрессии с фиктивными переменными, адаптивных методов. Построены точечные и интервальные прогнозы.

Ключевые слова: прогноз, сезонность, объем выполненных строительных работ, метод сезонной декомпозиции, метод линейной множественной регрессии с фиктивными переменными, метод Холта-Винтерса, средняя относительная ошибка аппроксимации, коэффициент детерминации.

Nikolaieva O.G. SEASONABLE ADJUSTMENT IN FORECASTING THE OUTPUT OF THE CONSTRUCTION INDUSTRY

The influence of the seasonal factor on the monthly indicator of construction works in Kherson and the Kharkov region is investigated in the article. Modeling of this influence is carried out on the basis of seasonal decomposition methods, multiple linear regression, and adaptive methods. Point and interval predictions are constructed.

Keywords: forecast, seasonality, volume of completed construction works, seasonal decomposition method, linear multiple regression method with dummy variables, Holt-Winters method, mean absolute percentage error, coefficient of determination.

Постановка проблеми. Під час реформування економіки України пильна увага приділяється структурно-утворювальним галузям. Саме такою галуззю є будівництво, яке пов'язане з багатьма сферами виробництва країни та створює основні фонди для решти галузей економіки. Надзвичайно важливою є соціальна роль будівництва, адже воно забезпечує базову потребу населення, а саме потребу в житлі. Основними показниками будівництва, що відображуються в статистичних базах і документах, є індекси, що характеризують діяльність будівельних підприємств, обсяг виконаних будівельних робіт, кількість та загальна площа прийнятих в експлуатацію будівель. Дослідження і прогнозування чинників, що характеризують будівельну галузь, важливі, оскільки дають змогу передбачити динаміку розвитку як будівництва, так і національної економіки загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Будівництво є галуззю, де виявляється сезонність. Це означає, що на рівні динамічних рядів індексів будівельної діяльності та розмірних величин обсягів будівництва впливають сезонні коливання, тобто внутрішньорічні повторювані коливання економічних показників, що мають стійкий чітко виражений характер. Для врахування сезонних хвиль застосовуються різноманітні методи, використання яких налічує майже столітню історію та пов'язане з іменами таких вчених, як Е. Юл, Є.Є. Слуцький, Дж. Шискін, Г. Бокс, Г. Дженнінгс, Б. Фішер [1]. Хронологічно першими з'явилися методи сезонної декомпозиції, потім методи розкладання за Фур'є-гармоніками та регресійні методи з фіктивними змінними. З появою досить потужних для проведення обчислень комп'ютерів отримали розвиток адаптивні методи Хольта і Хольта-Уінтерса [2].

Наведені в попередньому абзаці методи є «одно-вимірними», оскільки для сезонного коригування використовуються рівні одного ряду. Останнім часом для прогнозування сезонності застосовуються багатовимірні (мультиваріантні) методи, в яких обчислення проводяться з використанням декількох часових рядів або підмножин одного часового ряду. Так, сутність відомого методу SSA (методу аналізу сингулярного спектру) [3; 4] полягає в перетворенні одновимірного ряду на багатовимірний за допомогою однопараметричної процедури зсуву, дослідженні отриманої багатовимірної траєкторії за допомогою аналізу головних компонент (сингулярного розкладання) і відновлення (апроксимації) часового ряду за вибраними головними компонентами. В джерелі [5] розглядається мультиваріантний метод, для якого моделювання сезонної компоненти відбувається одразу в декількох зв'язаних часових рядах на основі моделей прихованих динамічних факторів, що оцінені методом максимальної правдоподібності. Результати роботи наведеного алгоритму розглядаються для часових рядів первинного житлового будівництва в США.

Порівняно новим засобом прогнозування є апарат штучних нейронних мереж, що дає змогу імітувати та прогнозувати досить складні залежності, які можуть бути закладені в поведінку розгляданого динамічного ряду. Крім прогнозування, штучні нейронні мережі (ШНМ) з успіхом застосовуються для розв'язання проблем класифікації та кластеризації, адаптивного управління, створення експертних систем, автоматизації процесів розпізнавання зображень, обробки сигналів. Наприклад, у статті Л.В. Сорокіної, А.Ф. Гойко, В.А. Скакун [6] за допо-

могою методології штучних нейронних мереж та алгоритмів нечіткого висновку типу Сугено обґрунтовуються методичні підходи, спрямовані на підвищення точності прогнозування вартісних показників житлового будівництва в річній перспективі з урахуванням сезонних та інших чинників. Також у джерелі [6] для ланцюгового індексу цін на будівельні роботи будуються прогностичні трендові моделі з використанням та без використання адитивної сезонної компоненти.

У роботі [7] для прогнозування обсягів введення в експлуатацію житлового будівництва, обсягів робіт по ВЕД «Будівництво», а також цін на будівельні матеріали використовувалися модель Бокса-Дженкіна ARIMA та її сезонна модифікація SARIMA. Обидві моделі показали відмінну прогностичну якість, відносна похибка апроксимації не перебільшила 2%.

У статтях [8; 9] для врахування сезонної компоненти використовується метод сезонної декомпозиції. При цьому в одній роботі [8] прогнозується щомісячна вартість однієї тони металопрокату, а в іншій [9] – щомісячне виробництво будматеріалів в Україні (цегли, цементу, керамічної плити, збірних елементів конструкцій).

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Таким чином, огляд літературних джерел дає змогу зробити висновки, що сезонне коригування є цікавою і досить складною науковою проблемою, оскільки завдання декомпозиції часового ряду не є математично коректним і може виконуватися по-різному. Отже, актуальними є розробка новітніх методів сезонного коригування, порівняння результатів застосування вже наявних на нових спостереженнях, оскільки економічні динамічні ряди мінливі за своєю сутністю.

Інший елемент новизни дослідження полягає в тому, що надзвичайно мало наукових праць, присвячених прогнозуванню показників будівництва на регіональному рівні. В роботі розглянуто два українські регіони, а саме Харківський і Херсонський. Харківський за період з 2015 по 2017 роки входить в трійку лідерів. За обсягом будівельних робіт, виконаних за січень-грудень кожного з розглянутих років, Харків поступається Києву, іноді Дніпру, забезпечуючи 10% випуску будівництва країни. Херсонська область належить до регіонів, де виконується найменша кількість будівельних робіт, а її внесок у випуск галузі складає приблизно один відсоток. Як для Херсонського, так і для Харківського регіонів будуються та порівнюються прогностичні моделі, отримані на основі методів сезонної декомпозиції, методу Хольта-Уінтерса та регресії з фіктивними змінними.

Мета статті полягає у прогнозуванні обсягів виконаних будівельних робіт в Херсонській і Харківській областях з урахуванням сезонності аналізованого показника з використанням методів сезонної декомпозиції, регресії з фіктивними змінними, адаптивних методів, зокрема методу Хольта-Уінтерса, а також порівняння вибраних методів і результатів, отриманих за їх застосуванням.

Обсяг виконаних будівельних робіт Херсонської та Харківської областей розглядався за період з січня 2011 року по грудень 2017 року. Інформаційною базою для дослідження був сайт Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>). Оскільки на цьому сайті представлені накопичені показники обсягів робіт, для застосування методів прогнозування означені часові ряди були попередньо зведені до помісячної форми представлення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як свідчить наведений на початку роботи огляд літературних джерел, найбільш популярним на практиці прогнозування сезонності є метод сезонної декомпозиції. Сутність цього методу полягає в припущенні, що будь-який часовий ряд може бути представлений у вигляді суперпозиції чотирьох компонент, а саме тенденції (тренду) F_t , циклічної складової C_t , сезонної хвилі S_t та нерегулярної залишкової компоненти e_t . Не завжди динамічний ряд включає всі перелічені регулярні компоненти. Крім того, як правило, невідомо заздалегідь, якими формулами можна описати поєднання цих компонент. Найчастіше використовують адитивні ($Y_t = F_t + C_t + S_t + e_t$), мультиплікативні ($Y_t = F_t \times C_t \times S_t \times e_t$) або змішані моделі.

Перед застосуванням методу сезонної декомпозиції рівні ряду згладжують за допомогою ковзної середньої один раз чи двічі. В цьому разі ковзне середнє застосовувалось двічі: спочатку для 12 рівнів ряду, а потім для двох. Після згладжування з динамічного ряду виокремлюється тренд F_t . Залежно від прийнятої гіпотези щодо адитивності або мультиплікативності прогнозної моделі сезонні коефіцієнти розраховують за формулою (1 чи 2):

$$S_j = \frac{1}{I} \sum_{i=1}^I (y_{ij} - f_{ij}), \quad (1)$$

$$S_j = \frac{1}{I} \sum_{i=1}^I (y_{ij} / f_{ij}). \quad (2)$$

У формулах (1, 2) i – індекс періоду (року), $i = \overline{1, I}$; j – індекс сезону (кварталу, місяця), $j = \overline{1, J}$; y_{ij} – спостереження в i -му році j -му сезоні; f_{ij} – значення тенденції в i -му році j -му сезоні.

Як для Херсонської, так і для Харківської області обчислення з використанням методу сезонної декомпозиції проводилися для вибіркового даних, взятих щомісячно протягом трьох, чотирьох, п'яти і семи років (з січня 2015 року по грудень 2017 року, з січня 2014 року по грудень 2017 року, з січня 2013 року по грудень 2017 року, з січня 2011 року по грудень 2017 року відповідно). Застосовувались як адитивний, так і мультиплікативний способи розкладання динамічного ряду на компоненти. Під час відбору трендових моделей враховувалися високе значення коефіцієнта детермінації та простота отриманої залежності. Таким чином, вибиралися лінійні тренди або поліноми другого порядку. Незважаючи на те, що коефіцієнт детермінації лінійних трендів був дещо нижчим за поліноміальні, моделями-«переможцями» виявилися саме моделі з лінійною трендовою складовою. Але за критеріями точності жодна з них не є ідеальною. Незважаючи на високі коефіцієнти детермінації, як у трендів, так і в моделей загалом середня відносна похибка апроксимації MAPE для даних Харківського регіону була нижче 15% тільки під час побудови прогнозу вперед за межами прогнозного інтервалу як для чотирьохрічного, так і для п'ятирічного періодів. Щодо Херсонської області, то там гіршими за 15% були прогнози, побудовані за межами про-

гнозного інтервалу. Характеристики обговорюваних моделей наведені в табл. 1.

Для кожної моделі побудовано точковий та інтервальний прогнози. В графічному вигляді фактичні й прогнозні дані для Харківської області за чотирірічний період представлені на рис. 1. Фактичні дані обсягів виконаних робіт в тис. грн. зображені суцільною лінією, а модельні значення – пунктирною. Параметри моделі сезонної декомпозиції підбиралися на вибірці довжиною в 48 рівнів, а для наступних п'яти рівнів з січня по травень 2018 року побудовано прогноз.

Поширеною практикою під час прогнозування процесів, що підлягають дії сезонного фактору, є використання регресійних моделей з фіктивними змінними. Побудуємо лінійну регресійну модель, де як пояснювальний фактор узято показник часу. Тоді для моделювання фактору сезонності необхідно визначити 11 фіктивних d_i , $i = \overline{1, 11}$, де $i=1$ відповідає січню, а $i=11$ – листопаду.

Для Херсонського і Харківського регіонів розглянуто чотири регресії з фіктивними змінними, а саме для періодів часу довжиною 36, 48, 60 і 72 місяці. Критерії якості всіх перелічених регресій для моделювання сезонності виконаних будівельних робіт для Харківського регіону наведені в табл. 2.

Моделі для тих самих періодів на даних Херсонської області демонстрували коефіцієнти детермінації в межах 69–88%, але прогнозні характеристики цих моделей були надзвичайно поганими.

З табл. 2 видно, що найкращою з моделей є та, що побудована на статистичних даних про обсяг щомісячно виконаних будівельних робіт з січня 2015 року по грудень 2017 року. Вона має найвищий коефіцієнт детермінації та показує припустимі критерії точності як під час побудови ретропрогнозу (на тих даних, які використовувалися для оцінювання коефіцієнтів моделі), так і під час побудови прогнозів на наступний період. Вибрана модель має такий вигляд:

$$Y = b_0 + b_1 x_1 + b_2 d_1 + b_3 d_2 + b_4 d_3 + b_5 d_4 + b_6 d_5 + b_7 d_6 + b_8 d_7 + b_9 d_8 + b_{10} d_9 + b_{11} d_{10} + b_{12} d_{11}, \quad (3)$$

де Y – щомісячна величина виконаних будівельних робіт у Харківському регіоні (тис. грн.); x_1 – номер періоду; d_1 – d_{11} – фіктивні змінні, які відповідають 11 місяцям року, в грудні значення усіх фіктивних змінних дорівнюють 0. В табл. 3 представлені значення коефіцієнтів b_0 – b_{12} та t -статистик, що їм відповідають. Всі коефіцієнти моделі є статистично значущими.

На основі формули (3) побудовано точковий та інтервальний прогнози для п'яти місяців 2018 року, які наведені в табл. 4.

Реальні значення обсягів виконаних робіт лежать всередині довірчого інтервалу, що свідчить про високу якість прогнозу.

Наступним методом, який застосовується в представленій роботі для прогнозування обсягів будівельних робіт, є метод Хольта-Вінтерса. Цей метод відноситься до класу адаптивних методів експоненційного згладжування, отже, він дає можливість під

Таблиця 1

Характеристики якості прогнозних моделей

Кількість рівнів у вибірці	Мультиплікативна або адитивна	Рівняння тренду	R ² для тренду	R ² для моделі загалом	MAPE, %, для всього інтервалу	MAPE, %, для 5 місяців 2018 року
48 (Харківська область)	Мультиплікативна	$y = 15025x + 237381$	0,96	0,89	17,5	10
60 (Харківська область)	Адитивна	$y = 11269x + 186691$	0,89	0,95	24	11
36 (Херсонська область)	Мультиплікативна	$y = 1,124x + 42,811$	0,87	0,96	15	20

час побудови прогностичної моделі врахувати зміну поведінки динамічного ряду числових значень досліджуваного показника, а також сезонність. Загальний вигляд рівнянь методу Холта-Вінтерса такий:

$$\begin{aligned}
 a(t) &= \alpha_1 * (y(t) / f(t-s)) + (1 - \alpha_1) * (a(t-1) + b(t-1)) \\
 b(t) &= \alpha_2 * (a(t) - a(t-1)) + (1 - \alpha_2) * b(t-1) \\
 f(t) &= \alpha_3 * (y(t) / a(t)) + (1 - \alpha_3) * f(t-s) \\
 \hat{Y}(t+k) &= (a(t) + k * b(t)) * f(t-s+k),
 \end{aligned}
 \tag{4}$$

де $\hat{Y}(t+k)$ – прогноз, який будується на k кроків уперед;

- $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ – константи згладжування;
- $a(t)$ – коефіцієнт рівня ряду;
- $b(t)$ – коефіцієнт пропорційності;
- $f(t-s)$ – сезонна складова (індекс сезонності) з лагом s кроків.

Побудовано прогностні моделі для обсягу виконаних будівельних робіт Харківської та Херсонської областей. Характеристики найкращих з них представлені в табл. 5.

Відносна середня помилка MAPE може свідчити про неадекватність прогнозу, коли погано апроксимуються декілька рівнів ряду, а для більшості точок прогнозні та фактичні значення є близькими. Саме така ситуація спостерігається під час побу-

Таблиця 3
Значення коефіцієнтів і t-статистик для моделі (3)

Змінні моделі	Коефіцієнти при змінних	t-статистики для коефіцієнтів
Константа	823 702,8	14,77585
x_1	17 575,7	13,10589
d_1	-728 489	-11,0311
d_2	-702 665	-10,6865
d_3	-631 805	-9,64701
d_4	-633 625	-9,70947
d_5	-618 314	-9,505
d_6	-550 312	-8,48311
d_7	-539 827	-8,34111
d_8	-554 313	-8,58153
d_9	-473 991	-7,34913
d_{10}	-460 289	-7,14441
d_{11}	-463 560	-7,19987

дови прогнозу обсягів виконаних будівельних робіт у Херсонській області. На рис. 2 наводяться графіки фактичних і модельних значень обсягів виконаних будівельних робіт у Херсонській області. Фактичні значення обсягів робіт позначено ромбами, а

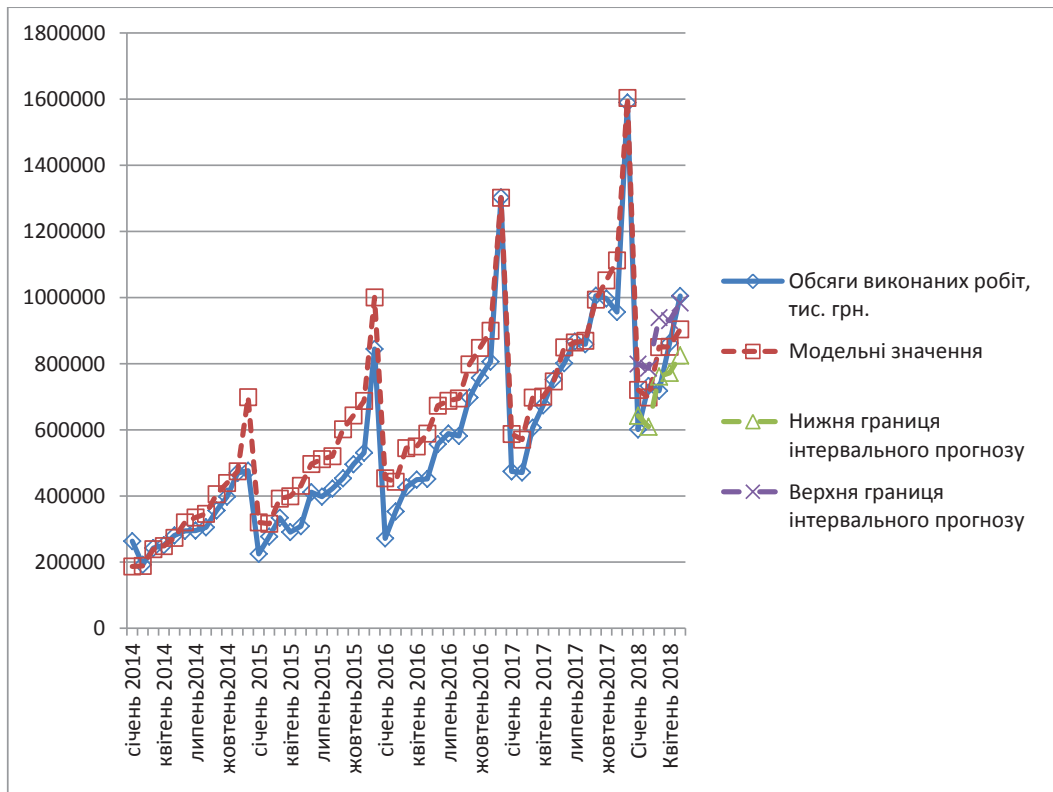


Рис. 1. Точковий та інтервальный прогнози обсягів виконаних будівельних робіт для Харківської області за період з січня 2014 року по травень 2018 року

Таблиця 2
Характеристики якості регресійних моделей на статистичному матеріалі Харківського регіону

Регресія	R ²	MAPE усередині вибіркового інтервалу, %	Відносна похибка точкового прогнозу (5 рівнів з початку 2018 року)
Регресія на 7 періодах	0,69	27	16
Регресія на 5 періодах	0,82	21	10,8
Регресія на 4 періодах	0,89	16	11
Регресія на 3 періодах	0,95	9,8	13

модельні – квадратами. Для прогнозу всередині прогностного інтервалу маркери зафарбовані, а лінія, що їх поєднує, є суцільною. Останні п'ять точок на графіку демонструють прогнозування вперед на період з січня 2018 року по травень 2018 року. Маркери, що відповідають цим п'яти точкам на графіку, є прозорими та поєднуються пунктирною лінією.

З рис. 2 видно, що на всьому інтервалі прогнозування великі відхилення від прогнозних значень були на 23 і 24 рівнях прогностного інтервалу (листопад і грудень 2017 року). Під час обчислення MAPE на всьому інтервалі ці викиди були зрівноважені іншими низькими відхиленнями від фактичних значень, а загалом отримано задовільне значення критерію, хоча й занадто велике для адаптивних методик прогнозування.

Однак під час обчислення MAPE вперед для п'яти наступних періодів прогнозування не досить точні прогнози для 27-го і 28-го рівнів привели до незадовільного значення критерію. Ось чому застосовано критерій відповідності Тейла (T_2), який обчислюється за формулою:

$$T_2 = \sqrt{\frac{\sum_{k=n+1}^{n+l} (\hat{Y}_k - Y_k)^2}{\sum_{k=n+1}^{n+l} \hat{Y}_k^2 + \sum_{k=n+1}^{n+l} Y_k^2}}, \quad (5)$$

де l – довжина періоду прогнозування; Y_k – фактичне значення k -го рівня ряду показників, що прогнозуються; \hat{Y}_k – модельне значення показника. Прогноз вважається тим точніше, чим ближче T_2 до 0. Хоча T_2 для показників Херсонської області вище, ніж до Харківської, він ближче до 0, ніж до одиниці, тому прогнозу модель можна вважати адекватною.

Висновки. Випуск будівельної галузі країни є важливим показником, за динамічною поведінкою якого можна судити про одужання чи занепад всієї економіки загалом. Вважається, що цей показник є сезонним внаслідок дії різноманітних факторів, зокрема природних і кліматичних. Для врахування сезонності під час побудови прогнозних значень цього показника на матеріалі регіональної статистики Харківської та Херсонської областей застосовано методи сезонної композиції, множинної лінійної регресії з

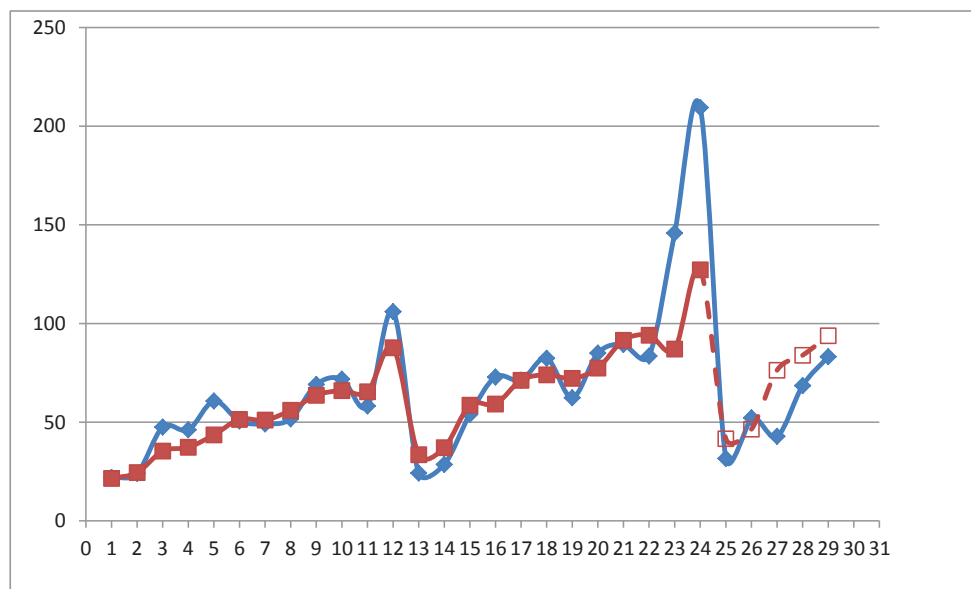


Рис. 2. Точковий та інтервальний прогноз обсягів виконаних будівельних робіт для Харківської області за період з січня 2014 року по травень 2018 року

Таблиця 4

Значення точкових та інтервальних прогнозів обсягів виконаних будівельних робіт у Харківській області, тис. грн.

Період	Точковий прогноз	Нижня границя прогностного інтервалу	Верхня границя прогностного інтервалу	Фактичні значення обсягів робіт, тис. грн.
Січень 2018 року	745 515,25	390 937,5	1 100 093	600 836
Лютий 2018 року	788 914,92	432 155,8	1 145 674	732 438
Березень 2018 року	877 350,58	518 355,9	1 236 345	718 111
Квітень 2018 року	893 105,91	531 820,7	1 254 391	862 145
Травень 2018 року	925 992,25	562 361,1	1 289 623	1 004 650

Таблиця 5

Параметри моделей Холта-Уінтерса

Регіон	Кількість рівнів ряду використаних для побудови моделі	R ²	MAPE всередині вибіркового інтервалу, %	Відносна похибка точкового прогнозу (5 рівнів з початку 2018 року), %	2-й коефіцієнт Тейла
Харківський	48	0,78	10	10	0,08
Херсонський	24	0,96	15	31,8	0,23

фіктивними змінними, метод Холта-Уінтерса. Для Харківської області за всіма методиками отримано прогнози задовільної якості, для Херсонської області невдалим виявилось застосування регресій з фіктивними змінними, а для методів сезонної композиції і Холта-Уінтерса критерії якості прогнозу вперед були занадто великими (перебільшували 15%). Це можна пояснити тим, що для прогнозування вибрані періоди часу досить складні як для економіки всієї країни, так і для розглянутих у статті регіонів. З 2014 року частина країни перебуває в зоні АТО, відбуваються реформування економіки, євроінтеграційні процеси, падіння цін на житло тощо. Отже, об'єктивно за таких обставин можуть спостерігатися несподівані зміни поведінки досліджуваних показників. Суб'єктивні причини отримання не найкращих прогнозів пов'язані з тим, що не були використані методи, які дають змогу гнучкіше керувати параметрами адаптації, наприклад метод Чоу, методи Трига і Трига-Ліча. Отже, існують перспективи подальших досліджень в галузі вивчення показників будівельної галузі у застосуванні перелічених методів і методів нейромережевого моделювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Fischer B. Decomposition of Time Series. Comparing Different Methods in Theory and Practice. Eurostat working group document. 1995. 73 p. URL: <http://europa.eu.int/en/comm/eurostat/research/poris4/documents/decomp.pdf>.
2. Лукашин Ю.П. Адаптивные методы краткосрочного прогнозирования временных рядов. Москва: Финансы и статистика, 2003. 416 с.
3. Вартанян В.М. и др. Моделирование динамических процессов по временным рядам. Харьков: ХАИ, 2012. 264 с.
4. Єлісєєва О.К., Твердохліб І.С. Застосування методу SSA для аналізу і прогнозування розвитку економічних систем. Статистика України. 2009. № 1. С. 21–25.
5. McElroy T. Multivariate Seasonal Adjustment, Economic Identities, and Seasonal Taxonomy. RESEARCH REPORT SERIES (Statistics № 2015-01). Center for Statistical Research & Methodology Research and Methodology Directorate U.S. Census Bureau Washington, D.C. 20233. 41 p.
6. Сорокіна Л.В., Гойко А.Ф., Скакун В.А. До проблеми вдосконалення методів прогнозування вартісних показників житлового будівництва. Будівельне виробництво. 2015. № 59. С. 7–17.
7. Буреш О.В., Зеленцов Д.Г., Седова Е.Н., Туктамышева Л.Н. Краткосрочное прогнозирование показателей развития строительства в регионе (на примере Оренбургской области). Экономика и управление. – 2012, 11(96). – С. 87–93. URL: http://ecsn.ru/files/pdf/201211/201211_87.pdf.
8. Педько І.О. Прогнозування виробництва будівельних матеріалів в Україні. Економіст. 2014. № 11. С. 45–48. URL: <http://ua-ekonomist.com/archive/2014/11/Pedko.Pdf>.
9. Стеценко С.П., Беленкова О.Ю., Литвиненко О.В. Вплив сезонних коливань на вартісні параметри будівельного виробництва. Управління розвитком складних систем. 2017. № 32. С. 179–184. URL: http://urss.knuba.edu.ua/files/zbirnyk-32/28_0.pdf.



НОТАТКИ

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 30

Частина 4

Коректура • *В.О. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *С.Ю. Калабухова*

Формат 60x84/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 14,42.
Підписано до друку 31.08.2018.
Замов. № 0918/129. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.