

ISSN 2307-5740
DOI: 10.31891/2307-5740

Науковий журнал

ВІСНИК

**Хмельницького
національного
університету**

Економічні науки

2019, № 1

Scientific journal

HERALD

of Khmelnytskyi National University

Economic sciences

2019, Issue 1

Хмельницький 2019

ВІСНИК

Хмельницького національного університету

Затверджений як фахове видання

Постановою президії ВАК України від 12.05.2015 № 528

(<http://old.mon.gov.ua/ua/activity/563/perelik-naukovikh-fakhovikh-vidan/6797/>)

Засновано в липні 1997 р.

Виходить 6 разів на рік

Хмельницький, 2019, № 1 (266)

**Засновник і видавець: Хмельницький національний університет
(до 2005 р. — Технологічний університет Поділля, м. Хмельницький)**

Наукова бібліотека України ім. В.І. Вернадського http://nbuv.gov.ua/j-tit/Vchnu_ekon

Журнал включено до наукометричних баз:

Index Copernicus <http://jml2012.indexcopernicus.com/i++i++i++p4539,3.html>

Google Scholar <http://scholar.google.com.ua/citations?hl=uk&user=nDupjDAAAAAJ>

РИНЦ http://elibrary.ru/title_about.asp?id=37652

Головний редактор **Войнаренко М. П.**, д. е. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, член-кореспондент Національної академії наук України, проректор з науково-педагогічної та наукової роботи, перший проректор Хмельницького національного університету

Заступник головного редактора. **Нижник В. М.**, д. е. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, проректор з науково-педагогічної роботи Хмельницького національного університету

Голова редакційної колегії серії «Економічні науки» **Гуляєва В. О.**, завідувач відділом інтелектуальної власності і трансферу технологій Хмельницького національного університету

Відповідальний секретар **Гуляєва В. О.**, завідувач відділом інтелектуальної власності і трансферу технологій Хмельницького національного університету

Члени редколегії серії «Економічні науки»

Войнаренко М. П., д. е. н.; Альохін О. Б., д. е. н.; Асаул А. М., д. е. н. (Російська Федерація); Бондаренко М. І., к. е. н.; Васильківський Д. М., д. е. н.; Ведерніков М. Д., д. е. н.; Вишківська Зофія, д. е. н. (Польща); Геєць В. М., д. е. н.; Гончар О. І., д. е. н.; Григоров П. М., д. е. н.; Джалагонія Давід, проф. (Грузія); Диха М. В., д. е. н.; Дудко В. М., д. е. н. (Російська Федерація); Журба І. Є., д. е. н.; Завгородня Т. П., д. е. н.; Замазій О. В., д. е. н.; Євдокимов В. В., д. е. н.; Йохна М. А., д. е. н.; Ковальчук С. В., д. е. н.; Кулинич Р. О., д. е. н.; Лук'янова В. В., д. е. н.; Ляшенко О. М., д. е. н.; Любохинець Л. С., к. е. н.; Матюх С. А., к. е. н.; Мікула Н. А., д. е. н.; Микитенко В. В., д. е. н.; Мороз О. В., д. е. н.; Нижник В. М., д. е. н.; Олуйко В. М., д. н. держ. упр.; Орлов О. О., д. е. н.; Рудніченко Є. М., д. е. н.; Савіна Г. Г., д. е. н.; Семікіна М. В., д. е. н.; Скоробогата Л. В., к. е. н.; Стадник В. В., д. е. н.; Тельнов А. С., д. е. н.; Ткаченко І. С., д. е. н.; Троціковські Тадеуш, к. е. н. (Польща); Тюріна Н. М., к. е. н.; Філіппова С. В., д. е. н.; Хрущ Н. А., д. е. н.; Церуйова Тетяна, д. е. н. (Словакія); Череп А. В., д. е. н.; Чорна Л. О., д. е. н.

Технічний редактор

Кравчик Ю. В., к. е. н.

Редактор-коректор

Броженко В. О.

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету, протокол № 7 від 31.01.2019

Адреса редакції: Україна, 29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11, Хмельницький національний університет
редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету"
☎ (0382) 67-51-08
e-mail: Visnyk.khnu@gmail.com
web: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik>
<http://vestnik.ho.com.ua>
http://lib.khnu.km.ua/visnyk_tup.htm

Зареєстровано Міністерством України у справах преси та інформації.
Свідчення про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 9721 від 29 березня 2005 року (перереєстрація)

© Хмельницький національний університет, 2019
© Редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету", 2019

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

БОГДАНОВ Р. І. ФОРМУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ СТРУКТУР У СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА: АСПЕКТ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ СЛУЖБИ БЕЗПЕКИ	6
ВОРОНЕЦЬ Д. О. МОДЕЛЬ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	13
ГАВЛОВСЬКА В. І. ВЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ІНТЕГРУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ УПРАВЛІННЯ У ПРАКТИКУ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ	17
КОВАЛЬЧУК Н. О., МИХАЙЛЮК А. В. ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ В КОМПАНІЇ	23
ЛИСАК В. М. ВПЛИВ ЗОВНІШНІХ ТА ВНУТРІШНІХ ФАКТОРІВ НА ПОБУДОВУ ЕФЕКТИВНИХ АВТОМАТИЗОВАНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	28
НИЖНИК О. В. СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	33
САВЦЬКИЙ А. В. СПЕЦИФІКА ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ В УПРАВЛІННІ ПРИБУТКОВІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	37
ШВЕЦЬ Ю. О., БУРДИЛО О. В. АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ТА СПОСОБИ ЇХ НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ	41

ОБЛІК ТА АУДИТ

БОНДАРЕНКО Н. М., ДОРОФІЄНКО А. В. АУДИТ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	46
БУЛАТ Г. В., ЧЕРНЮХ Н. В. УДОСКОНАЛЕННЯ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕННЯ РЕМОНТУ РУХОМОГО СКЛАДУ ЯК ОДНОГО ІЗ ЗАСОБІВ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ	53
МЕДВІДЬ І. Б., ДОЛІШНЯ Т. І. ОКРЕМІ АСПЕКТИ ЛІЦЕНЗУВАННЯ: НОРМАТИВНО-ПРАВОВА БАЗА, ОБЛІК ЛІЦЕНЗІЙ	57
РЗАЄВ Г. І., ДРАГОЧИНСЬКА Д. О. ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНІ ПРОЦЕДУРИ ПІДТРИМКИ БЕЗПЕКИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ, ВИТРАТ І ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ	62

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА ОПОДАТКУВАННЯ

БОНДАР О. В., РЗАЄВА Т. Г. ПРИЧИНИ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА ТА ДЖЕРЕЛА ЗНИЖЕННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ	66
---	----

МЕЙШ А. В., ЛИСАК О. М. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	70
МОРГАЧОВ І. В. ПРОТИДІЯ ШАХРАЙСТВУ НА РЕГІОНАЛЬНИХ ФІНАНСОВИХ РИНКАХ	75
ОЛІЙНИК А. В. ОЦІНКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕДУМОВ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ РИНКАМИ У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ	79
ТКАЧ Є. В., ТКАЧ С. В. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МОНЕТАРНОЇ ТА ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В МАКРОЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ УКРАЇНИ: РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АСПЕКТ	87
ЧУРКІНА І. Є. ПРІОРИТЕТИ БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В СФЕРІ ПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	96
ШВЕЦЬ Ю. О., КОНЄВ В. В. ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ РОБОТИ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ ТА ЇЇ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ОРГАНІВ ЯК СУБ'ЄКТІВ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ	101
ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ	
ВОРОНЖАК П. В. ІНСТИТУЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ: ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ	107
ГЕЙДАРОВА О. В., ПАЮК В. П. ЗАХИСТ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ТА ТЕХНОЛОГІЙ В УПРАВЛІННІ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННИМ БІЗНЕСОМ	115
ГНАТЕНКО І. А. ПРОБЛЕМНО-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД ДО РОЗКРИТТЯ ДІАЛЕКТИКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В НАЦІОНАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ	119
ЖУРБА І. Є., МАТЮХ С. А., ЗЕМСЬКИЙ Ю. С. МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ – РУШІЙНА СИЛА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ КРАЇН СВІТУ	123
ІВЧЕНКО І. Ю. МОДЕЛЮВАННЯ ЛОГІСТИКИ ЗАКУПІВЕЛЬ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ТА РИЗИКУ	129
КИФЯК О. В. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ІНДИКАТОРІВ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНИХ ДЕСТИНАЦІЙ У ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИХ ПРИКОРДОННИХ РЕГІОНАХ	134
КЛИМЧУК А. О. АНАЛІЗ ДЕМОТИВУЮЧИХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ТРУДОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	139
КОВАЛЬЧУК Т. М., ВЕРГУН А. І. ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ФАКТОР ІННОВАЦІЙНИХ ЗМІН В ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ	144

КОБЕЛЯ З. І., МЕЛЬНИК О. І., МЕТЛІЦЬКА О. П. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ В ЕКОНОМІЦІ РИНКОВОГО ТИПУ	149
КОВАЛЕНКО С. І. ЕМЕРДЖЕНТНІСТЬ РОЗВИТКУ ТРАНСКОРДОННИХ КЛАСТЕРНИХ СИСТЕМ У МОРСЬКІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ	155
КРИКУН К. В., ОЛІФЕРУК С. Л., РЯЗАНОВ А. С. ЕКОНОМІЧНІ ЗАСОБИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ САМОФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ І ПОТОЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	165
КУДЛАЄНКО С. В. СТРУКТУРНІ ЕЛЕМЕНТИ МЕХАНІЗМІВ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ	169
МИКОЛЮК О. А. СТАН ТА РОЗВИТОК ВІДНОВЛЮВАНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ	174
МОРОЗ С. Г. КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ТА НАПРЯМИ РЕГУЛЮВАННЯ І РОЗВИТКУ СЕКТОРА МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ОБ'ЄКТА РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ	184
НИЖНИК І. В. ПРОЦЕСИ ПІДВИЩЕННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ В МЕНЕДЖМЕНТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	189
НИКОЛІНА І. І., БОНДАР М. В., КУРДИШ Л. Ф. РЕЙТИНГОВА ОЦІНКА СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ	193
ТЮРІНА Н. М., КАРВАЦКА Н. С., НАЗАРЧУК Т. В. КРИЗИ У РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ ТА ПРИЧИНИ ЇХ ВИНИКНЕННЯ	198
ХРУПОВИЧ С. Є. ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ ПІД ЧАС ПРОСУВАННЯ ПРОДУКЦІЇ НА РИНКАХ B2B	204
ЧЕСНОКОВА Н. В. СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА СУСПІЛЬСТВА В ЄС ТА УКРАЇНІ	209
ЯРЕМКО С. А., КУЗЬМІНА О. М. ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА В РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ СВІТУ ТА В УКРАЇНІ	214
ЮРЧЕНКО Ю. О. ЕВОЛЮЦІЯ ПРАКТИКИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ	222
САУХ І. В., ШИМАНСЬКА В. В., МОМОНТ Т. В. ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ, ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ	230

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 330.341.2 : 351.863+007.5
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-266-1-6-12

БОГДАНОВ Р. І.

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, Северодонецьк

ФОРМУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ СТРУКТУР У СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА: АСПЕКТ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ СЛУЖБИ БЕЗПЕКИ

Розглянуто проблеми і перспективи формування управлінських структур у системі економічної безпеки підприємства в сучасних умовах. Визначено, що служба економічної безпеки підприємства як традиційна складова структури управління підприємством не здатна до повного подолання загрози неузгодженості економічних інтересів акторів підприємства. Встановлено, що процес узгодження економічних інтересів розпочинається у інституційному середовищі, за межами та задовго до впливу структури управління підприємством. Запропоновано концепт інституціональної трансформації служби економічної безпеки, пов'язаної з наданням службі статусу самостійної внутрішньої інституції, що дозволить додати вагелі впливу інституційного середовища на процес узгодження.

Ключові слова: економічна безпека, підприємство, служба, інституційне середовище, економічні інтереси, узгодження.

BOGDANOV R.

Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, Severodonetsk

FORMATION OF ADMINISTRATIVE STRUCTURES IN THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE: ASPECT OF INSTITUTIONAL TRANSFORMATION OF SECURITY SERVICE

In article problems and the prospects of formation of administrative structures in the system of economic security of the enterprise in modern conditions are considered. The service of economic security of the enterprise is not capable to full overcoming threat of inconsistency of economic interests of actors of the enterprise. The service of economic security of the enterprise as administrative structure in the system of economic security of the enterprise is inclined to the administrative pressure of the actors of the enterprise represented by administrative structures more highest level and cannot provide equality and constructibility of coordination of economic interests of all actors. Definition of institutional prerequisites, opportunities and approaches to removal of conflictness of economic interests means of a system of economic security of the enterprise becomes a relevant task. As a result of a theoretical research it is established that "economic interest" has signs of full institute. Economic interest always has the concrete carrier formulating it on the basis of own economic requirements and motives. The decision of the actor, what way of coordination to choose – constructive or destructive, creates prerequisites for emergence of threats of new type. Opposition to such threats becomes one of the most important problems of a system of economic security of the enterprise. Standard distribution of the rights, powers and responsibility in structure of business management does not give the chance to security service to overcome resistance of those actors who are above in hierarchy of administrative powers. The concept of institutional transformation of service of economic security of the enterprise connected with providing the status of an independent internal institution to service that will allow to add a leverage of the institutional environment over coordination process is offered. The directions of the decision are definition or specification of interrelations of functional components of security service and the corresponding components of the institutional environment; improvement of approaches to embedding of security service in the structure of structure of business management and approaches to formation of administrative structures in security service, capable to independent interaction with the institutional environment.

Keywords: economic security, enterprise, service, institutional environment, economic interest, coordination of interests.

Постановка задачі. Сучасні реалії господарювання в Україні зумовлюють появу нових, підвищених, вимог до формування та функціонування управлінських структур у системі економічної безпеки підприємства, найбільш розповсюдженим дедалі різновидом яких стає служба економічної безпеки підприємства. Розпорошення безпекозабезпечувальних функцій між традиційними складовими організаційної структури підприємства наразі не дозволяє досягти прийнятного рівня забезпеченості економічної безпеки. Але і у випадку створення окремих спеціалізованих служб економічної безпеки рівень економічної безпеки вітчизняних підприємств далекий від прийнятного. Однією з суттєвих проблем сучасності є поява нових типів загроз економічній діяльності, до яких можна віднести принципову неузгодженість економічних інтересів акторів підприємства. Зокрема ця проблема дуже актуальна для державних підприємств та підприємств, що систематично виконують державні замовлення.

Вирішення проблеми конфліктності економічних інтересів є предметом досліджень багатьох науково-практичних сфер, але на рівні підприємств на сьогодні відсутні управлінські структури такої

потужності, щоб забезпечити рівноправне узгодження економічних інтересів усіх акторів рівнів. Служба економічної безпеки підприємства може виступити такої структурою, але за умови інституційної трансформації її діяльності з метою посилення впливу на акторів підприємства, що знаходяться у зовнішньому середовищі.

З метою аксіологічної перевірки та підтвердження наведеної гіпотези необхідно дослідити три аспекти. Перший – стосується інституціональної структури підприємства та сукупності інституціональних відносин, що відбуваються насамперед усередині підприємства або ж здійснюються щодо акторів за межами підприємства. Другий аспект стосується сутності та структури економічних інтересів акторів підприємства та природи їхньої конфліктності. Третій аспект уособлює поєднання першого та другого – яким чином економічні інтереси акторів підприємства отримують інституціональний статус та вбудовуються в сітку інституціональних відносин.

Аналіз досліджень та публікацій та виділення невирішених частин. Досліджень, які б безпосередньо пов'язували вплив інституційного середовища з функціонуванням системи економічної безпеки підприємства, автору допоки не зустрічалися. Сучасна наукова думка у сфері економічної безпекології торкається проблематики узгодження економічних інтересів лише фрагментарно. Останнім часом отримав розвиток напрям економічної безпекології, який ототожнює систему економічної безпеки підприємства з функціональною системою [1] та безпосередньо пов'язує функціонування системи економічної безпеки підприємства з діями її суб'єктів, що базуються на їхніх поведінкових властивостях [2]. Такі погляди пропагують перехід в цілому від знеособленості до особистісних орієнтацій до організації процесів у системі економічної безпеки підприємства. Сучасні дослідження трансформаційних процесів у забезпеченні економічної безпеки підприємства [3] підтверджують суб'єктну орієнтацію на зміни об'єкт-суб'єктних відносин у цій сфері. Тому теоретичний базис даного дослідження складається трьох окремих блоків, що стосуються інституціоналізму, уособлених економічних інтересів та принципів функціонування служби економічної безпеки підприємства.

Перш за все слід відмітити, що потрібно розрізняти інституціоналізм та новий інституціоналізм. Якщо перший виник на тлі залучення здобутків соціальних наук до вирішення економічних проблем, то другий, навпаки, намагається застосовувати економічні підходи для вирішення соціально-суспільних проблем. Інституціоналізм є відносно самостійним науковим напрямом (засновники Т. Веблен та Дж. Коммонс), а новий інституціоналізм є відгалуженням неокласичної економічної теорії, тому серед його основоположників багато представників окремих течій неокласики, що сформували окремі течії у неоінституціоналізмі. Незважаючи на суттєву відмінність та певну незв'язність постулатів інституціоналізму та нового інституціоналізму у сучасних наукових дослідженнях досить часто вони розглядаються у єдиному контексті. У своїй науковій позиції нові інституціоналісти намагаються дистанціюватися, перш за все, від неокласиків, натомість у відносинах зі "старими" інституціоналістами нові не вбачають суттєвих протиріч.

У будь-якому випадку, саме інституціоналізм звернувся до заперечення концепції "раціональної людини" та принципу "економічної оптимізації". Людина не керується виключно економічною корисністю та не є виключно максимізатором або мінімізатором певного цільового економічного параметра. Домінуючою є поведінка людини, яка формується під впливом безлічі економічних та неекономічних факторів, соціальних норм та уособлюється певними правилами поведінки, залежними від соціально-економічного середовища існування людини. Інституціоналісти надали нового змісту поняттю інтересу та постулюють первинність інтересів суспільства щодо інтересів особистості. Тому саме інституціоналізм розглядається як теоретико-методологічна основа досліджень економічних інтересів індивідуумів у соціально-економічному середовищі.

Ключовими категоріями, крізь які розглядаються економічні інтереси у інституціоналізмі, є категорії інституційного середовища, інституту та інституції. Сутність та взаємозв'язок цих категорій є достатньо дослідженим та розкритим у сучасній науці, тому не має потреби дублювати широко досліджені аспекти.

Отже, автор даного дослідження схиляється до такого трактування поняття "інститут" як сукупності норм та правил, регулюючих взаємодію агентів інституційного середовища, визнання межі дії яких агентами залежить від працездатності механізмів контролю за дотриманням норм у певному інституційному середовищі, що забезпечується діяльністю інституцій у цьому середовищі. У свою чергу, "інституційним середовищем" слід вважати ситуаційну сукупність інститутів та інституцій, поєднаних інституційними відносинами певним чином подібними за типами та соціально-економічною спрямованістю. Це означає, що інституційне середовище не є єдиним для всіх, як, наприклад, Всесвіт. Функціонування окремих агентів середовища (організаційних форм), таких як, наприклад, підприємств, може відбуватися одночасно у декількох структурованих середовищах, виокремлення яких може відбуватися за різним принципом. Наприклад, за галузевою приналежністю агентів. У промислових, торгівельно-комерційних або аграрних підприємств інституційні середовища функціонування є різними. Безумовно, вони містять загальні, універсальні інститути та інституції, але сутність та спрямованість інституційних відносин у цих середовищах різні.

Принципово важливим для предмету даного дослідження є тлумачення поняття "інституція" та розуміння сфери його застосування. Значна кількість наукових джерел ототожнюють терміни "інститут" та

"інституція", але більшість сучасних дослідників схиляється до необхідності їхнього понятійного розділення. Будь-який процес інституалізації проходить два основоположних етапи. На першому з них визначається потреба у формуванні та регулюванні певних соціально-економічних відносин та визначаються певні "домовленості" щодо насичення цих відносин нормами та правилами. На другому етапі визначаються соціально-економічні зв'язки, взаємодія та відносини конкретних індивідів та соціально-економічних формацій. У результаті, інституалізація призводить до створення чіткої статусно-рольової структури суб'єктів та агентів інституціонального середовища, яка базується на спільно схвалених нормах та правилах. Отже, перший етап логічно пов'язаний зі створенням сукупності інститутів, а другий – зі створенням сукупності інституцій, завданням яких є практична реалізація схвалених норм та правил, або ж, простіше кажучи, забезпечення належного впливу того чи іншого інституту. Тобто інституціями стають певні типи організацій, які у інституціональному середовищі розташовані між інститутами та агентами, та переносять інституційну взаємодію між агентами. У нашому дослідженні фігурує такий розповсюджений тип агента інституційного середовища як підприємство. І саме позиція підприємства та його відносини з іншими суб'єктами у інституціональному середовищі представляє першочерговий інтерес.

Надалі розглянемо сутність, різновиди та природу конфліктів економічних інтересів акторів підприємств. Основою економічного життя суспільства є економічні відносини між людьми. Від досконалості економічних відносин залежить розвиток та стабільність суспільства, що дозволяє у повній мірі реалізувати ідею суспільної соціальної справедливості через можливість рівного доступу до економічних благ. У свою чергу, це означає рівність можливостей з реалізації власних економічних інтересів людей та суспільства. Економічні інтереси виступають об'єктивними мотивами діяльності людей, що відображають їхнє місце у суспільному виробництві. За виразом Ф. Енгельса: "...економічні відносини кожного суспільства проявляються, перш за все, як інтереси" [4, с. 271]. Таким чином економічні інтереси стають об'єктивними та невід'ємними умовами існування суспільства, які відображаються у свідомості людей у вигляді цілей та мотивів їхнього досягнення.

Найбільш різноманітно дослідженою проблематикою економічних інтересів та їхнього узгодження є у представників та послідовників класичної економічної теорії, зокрема Г. Гоббса, Дж. Кейнса, М. Олсона, А. Сміта, Е. де Сото, Ф. Хайека та інших. Початковою точкою їхніх досліджень також було визнання того, що економічні інтереси породжені певними економічними відносинами у суспільстві. Але, на відміну від вчень марксистів, класики враховували також позицію кожного з суб'єктів економічних відносин. Таким чином зміст та спрямованість економічних інтересів визначається різноманітністю та складністю системи економічних відносин та місцем розташування кожного суб'єкта у цих відносинах. Класиками привнесено розуміння того, що тлумачення економічного інтересу повинне відштовхуватися від властивостей конкретного індивіда – самостійного суб'єкта господарювання, а не від гіпотетичного суб'єкта з певними загальними властивостями та характеристиками. Дж. Бьюкенен з цього приводу відзначає: "...різноманіття суб'єктів господарювання породжує різноманіття економічних інтересів. Класифікація економічних інтересів здійснюється за допомогою різних критеріїв. Зокрема, в залежності від того, хто є носієм інтересу, розрізняють суспільні, колективні, особисті, національні та інтернаціональні, регіональні, відомчі, групові та сімейні, класові, інтереси соціальних груп тощо..." [5, с. 40]. Надалі Дж. Бьюкенен доповнює, що економічна теорія – це теорія, за допомогою якої "...можна пояснити, як відбувається узгодження окремих індивідуальних інтересів через механізм торгівлі чи обміну. Дійсно, коли припустити, що індивідуальні інтереси ідентичні, то зникає сам предмет економічної теорії. Якби усі люди мали однакові інтереси та здібності, не було б ніякої організованої економічної діяльності, що підлягає аналізу. Економічна теорія саме дає пояснення тому, чому люди співробітничать, використовуючи механізм обміну: вони роблять це, оскільки є відмінними один від одного" [6, с. 39–75]. Отже, наукові думки саме класиків економічної теорії можуть бути покладені в основу сучасних трактовок сутності та причин появи економічних інтересів, зокрема у акторів підприємства, та тлумачення підходів до їхнього узгодження. Існує безліч типів та різновидів економічних інтересів, узгодження яких неможливе без створення особливих макросистемних передумов такого узгодження. З врахуванням еkleктики акторів та їхніх економічних інтересів ключовою макросистемною передумовою узгодження стає створення певного інституційного середовища, яке бере на себе тягар забезпечення узгодженості інтересів з позицій вищих, ніж ті, на яких розташовані носії цих інтересів. Теоретико-методологічна база цього у подальшому сформована інституціоналістами як послідовниками класиків.

Але слід розуміти, що інтерес – це не будь-які відносини, а лише відносини, що відображають економічні зв'язки. Тому під час визначення сутності інтересу слід конкретизувати, що розуміється під сутністю. Багато дослідників у сутність інтересу вкладають одночасно його зміст, природу та причини виникнення. Це ускладнює розуміння сутності. Сутність інтересу складається, перш за все, з його внутрішніх властивостей. Сукупність вроджених властивостей, приналежність інтересу до певної родової групи визначає його природу. Природа інтересу – це форма його існування. Причина інтересу, у свою чергу, виражає зв'язок інтересу з різноманітними економічними процесами.

Усі різновиди певного інтересу повинні однаково відображати його сутність, незважаючи на конкретну форму існування різновиду інтересу. В ході розкриття сутності інтересу надважливими

характеристиками виступають структура та основа інтересу. Структурою інтересу є те, що залишається незмінним у інтересі у будь-яких формах прояву, основою інтересу є глибинна сутність економічних відносин, які відображаються цим інтересом. З цієї точки зору узагальненою основою усіх економічних інтересів є реалізація суспільних потреб. Але, незважаючи на численні трактування сутності економічного інтересу, слід завжди пам'ятати, що інтерес – це суто людський прояв. Прояв людини у суспільстві. Тому інтерес – це суто індивідуальний прояв.

У деяких наукових джерелах культивується думка, що може існувати певним чином безособовий економічний інтерес чи то суспільний економічний інтерес, виражений державою. Така трактовка є хибною, тому що вона припускає привласнення інтересів учасників економічних відносин окремими представниками державної влади, які у певному розумінні є антагоністами суспільних економічних відносин. Тому держава не може представляти інтереси суспільства у повній мірі. Таким чином, потрібно вважати, що інтерес – це дещо, що виражає відношення людини до суспільства, тобто інтерес є індивідуальним, та це дещо, що виражає схильність людини до регулювання своєї діяльності в суспільстві.

У якості об'єктивної основи інтересу виступають матеріальні умови відтворення. Вони не можуть бути обрані людиною будь-які, вони створені та надбані попередніми поколіннями і людина змушена відноситися до матеріальних умов як до об'єктивної реальності. Тому колективно співпадаючі інтереси можуть з'явитися лише за умови однакового у колективі людей сприйняття визначальних тенденцій розвитку матеріальних умов відтворення. Крім того, у сучасному суспільстві, де надважливою умовою відтворення стала інформація, до основи інтересу додається намагання індивіда реалізувати власний інтелектуальний потенціал.

Метою статті є теоретичне доемпіричне визначення інституційних передумов, можливостей та підходів до формування управлінських структур у системі економічної безпеки підприємства, здатних до повноцінної самостійної взаємодії з інституційним середовищем.

Виклад основного матеріалу. Вивчення теоретико-методологічних засад узгодження економічних інтересів дає можливість розуміти, що у основі інтересу завжди лежить певна потреба, тому інтереси є суб'єктивними. Це зумовлює окремий важливій бік дослідження сутності інтересів в цілому та економічних інтересів зокрема. Це проблема усвідомлення людиною власних інтересів, базованих на власних потребах. Ступінь усвідомлення власних економічних інтересів визначає ступінь усвідомлення шляхів та засобів реалізації цих інтересів та визначення власного місця у системі економічних відносин. У свою чергу, це дає розуміння людині того, що об'єктивно у її інтересах, а що не в її інтересах. Також можливість усвідомлення власних інтересів визначає можливість усвідомлення інтересів інших осіб.

Результатом усвідомлення власних економічних інтересів є виникнення певних мотивів діяльності людини, формування певних ціннісних настанов та зацікавленості у реалізації інтересу. Така суб'єктивна зацікавленість може бути вбудована у колективну свідомість та породити умовно колективні економічні інтереси. У зв'язку з цим, у межах даного дослідження економічним інтересом пропонується вважати поведінкову рису носія інтересу, базовану на усвідомленій потребі, з відповідним набором намірів, мотивів та стимулів соціально-економічних дій, обумовлених впливом відносин власності та намаганнями досягнення економічної вигоди. Реалізація економічного інтересу, окрім задоволення відповідної потреби, повинна забезпечувати носію покращення своєї позиції у системі економічних відносин. Це змушує організувати узгодження економічних інтересів не лише на базі економічних елементів свідомості людини-носія інтересу, а й з залученням його поведінкових властивостей.

Отже, об'єднуючим аспектом дослідження на підтвердження гіпотези щодо необхідності наділення служби економічної безпеки підприємства властивостями внутрішньої інституції для того, щоб служба могла ефективно визначати та регулювати процеси узгодження конфліктних економічних інтересів акторів підприємства у заданих конструктивних межах, є аспект інституціалізації економічних інтересів. Тобто аспект присвоєння економічним інтересам акторів підприємства певної інституціональної ролі та вбудовування їх у систему інституціональних відносин, де підприємство є елементом системи. Головною ідеєю є те, що у сучасному суспільному устрої інституціональні відносини є ієрархічно вищими та потужнішими ніж економічні. Якщо економічні відносини на власному рівні підлягають впорядкуванню дуже проблематично, то з рівня інституціональних відносин їх можна впорядкувати значно ефективніше. Найпростіший приклад – це те, що будь-які економічні відносини на підприємстві зобов'язані здійснюватися виключно у певному правовому полі. Правове поле, у свою чергу, є частиною інституціональних відносин, що регулюється та контролюється зовсім іншими, відносно підприємства, інституціями.

У цьому контексті узгодження економічних інтересів, що породжуються економічними відносинами, буде значно ефективнішим за умови впливу на процес узгодження з "висоти" інституціональних відносин. З іншого боку, служба економічної безпеки підприємства є дуже важливим учасником такого узгодження в цілому та єдиним учасником узгодження з точки зору встановлення та контролю за дотриманням меж конструктивного узгодження зокрема. Лише служба економічної безпеки може зупинити та протидіяти намаганням деструктивного узгодження інтересів. З цього витікає простий логічний висновок – служба економічної безпеки у власних можливостях повинна бути "піднята" на рівень

інституціональних відносин підприємства як самостійний "гравець". Але це потребує зміни структури управління підприємством та організаційних підходів до формування організаційної, управлінської та функціональної структури самої служби економічної безпеки.

Проблематика узгодження економічних інтересів акторів підприємства розподіляється на дві частини. Перша частина пов'язана зі зміною інституційної ролі служби економічної безпеки підприємства, що дало б можливість обмеження або уникнення впливу на процеси узгодження службою економічних інтересів окремими акторами підприємства. Друга частина пов'язана з визначенням дій служби економічної безпеки підприємства уздовж логічного ланцюга: "суб'єктивні потреби – суб'єктивні інтереси – об'єктивізовані мотиви діяльності – спільна узгоджена діяльність". Ключовими проблемами процесу узгодження економічних інтересів у тому вигляді, як він існує на сучасних підприємствах, нами визначено, по-перше, те, що вплив суспільного устрою та інституційного середовища на узгодження економічних інтересів починає здійснюватися задовго до того моменту, коли в процес узгодження включається підприємство та його структура управління. По-друге, суспільний устрій та інституційне середовище не чинять прямого впливу на процес узгодження на рівні підприємства, а здійснюють лише опосередкований вплив. Відповідно, жоден зі складників інституційного середовища не виступає певним прагматичним фільтром процесу узгодження.

Враховуючі ці недоліки та продовжуючи розкривати окремі боки висунутої гіпотези щодо необхідності надання службі економічної безпеки підприємства статусу самостійного "гравця" у інституційному середовищі, що дасть можливість залучити інституціональні відносини до узгодження економічних інтересів, які є ієрархічно вищими та потужнішими ніж економічні відносини, нами запропоновано удосконалений процес узгодження економічних інтересів на підприємстві. Удосконалений процес базується на розкритті трьох основних аспектів.

Перший аспект стосується обов'язкового виокремлення носіїв, представників та виразників інтересів. Цей розподіл є принципово важливим для процесу узгодження. Кожен з акторів є носієм власного інтересу, але деякі актори є представниками або виразниками інтересів інших акторів чи груп акторів. Наприклад, керівник підприємства є представником інтересів власників та виразником інтересів працівників підприємства.

Сукупність акторів підприємства не є еkleктичною, вона завжди ієрархічна. В цілому, кожен актор може виступати представником інтересів ієрархічно вищих акторів та виразником інтересів ієрархічно нижчих акторів. Це потрібно враховувати в процесі узгодження і це робить процес узгодження багатоступеневим та ланцюговим. На кожному шаблі процесу повинне відбутися узгодження окремим актом і мати самостійні результати. Це майже унеможливило застосування моделей узгодження на кшталт оптимізаційних.

Другий аспект удосконалення полягає у певній "механічній" зв'язці таких елементів процесу узгодження, як сукупність інтересів, структура управління підприємством та інституційне середовище. Візуальне відображення цієї ідеї образно представляє структуру управління та інституційне середовище як певні "стовпи", які "підпирають" сукупність інтересів та не дають їй впасти нижче рівня їхнього впливу. Змістовно це означає, що сукупність інтересів, що обробляється механізмом узгодження, проходить певну фільтрацію. Сенс фільтрації полягає у сортуванні економічних інтересів за суб'єктивними потребами акторів до початку їхнього узгодження. Увесь загал економічних інтересів не повинен одночасно включатися у процес узгодження. Суб'єктивні економічні потреби, що лежать у основі економічних інтересів, повинні піддаватися впливу "стовпів": структури управління підприємством та інституційного середовища на етапі їх усвідомлення та класифікації. Тобто не кожна суб'єктивна економічна потреба породжує економічний інтерес, який необхідно узгоджувати. Це б ускладнило процес узгодження до неможливості. Тому суб'єктивні економічні потреби повинні бути відпрацьовані структурою управління підприємством та інституційним середовищем на предмет відсіву несуттєвих. При цьому, і структура управління, і інституційне середовище повинні бути налаштовані на диференціацію носіїв, виразників та представників інтересів.

Загалом призначення удосконалень у двох вищевідзначених аспектах пов'язане з необхідністю пристосовування до сучасних тлумачень поняття "загроза" економічній діяльності підприємства. Конфліктність економічних інтересів акторів підприємства є класичним прикладом такої загрози. Як відзначено Г. В. Козаченко: "Загрозу діяльності підприємства становлять ті процеси та явища, що відбуваються у зовнішньому та внутрішньому середовищі діяльності підприємства, поведінка суб'єктів зовнішнього середовища, що можуть за наявності деяких умов негативно вплинути на підприємство" [7, с. 11]. Принципово важливим є те, що вказані умови попередньо індиферентні щодо процесів і явищ та починають здійснювати негативний вплив лише під дією певної комбінації чинників. Таких комбінацій чинників безліч. Коли умови, що склалися, починають негативно впливати на діяльність підприємства та ініціювати загрози, то вони (умови) розподіляються на дві принципово різні групи. Це умови, що складаються закономірно, та умови, що мають штучний характер походження [7, с. 12]. У випадку з конфліктністю економічних інтересів, як доволі розповсюдженої загрози, також принципово важливо розподіляти умови виникнення загрози на вказані дві частини. Основною умовою, що породжує

конфліктність економічних інтересів, є прояв суб'єктивних економічних потреб. Тому важливо розподілити суб'єктивні економічні потреби, які виникають закономірно, та потреби, які мають штучний характер, ще до початку процесу узгодження. В цілому перші два аспекти удосконалення і мають це на меті.

Третій, основний аспект удосконалення полягає у вбудовуванні служби економічної безпеки підприємства у процес узгодження економічних інтересів. Якщо попередні два аспекти удосконалення процесу стосувалися забезпечення необхідних умов узгодження, то третій стосується зміни діяльності підприємства у цих умовах. Головне призначення служби економічної безпеки підприємства у процесі узгодження – це забезпечувати конструктивне узгодження та не допускати деструктивного узгодження. Принциповою відмінністю від інтерпретації процесу узгодження, існуючого на сьогодні, у даній інтерпретації служба економічної безпеки підприємства вбудована у ланцюг процесу узгодження і тому вона здійснює прямий вплив на результати процесу. Завдання служби безпеки у процесі узгодження інтересів багатогранні. По-перше, це протидія створенню умов на підприємстві, що штучно обумовлюють конфліктність інтересів там, де її принципово не має. По-друге, це відсікання суб'єктивних економічних потреб певних носіїв інтересів – акторів підприємства, які свідомо призведуть до конфліктності з уявленнями виразників інтересів узагальнених груп акторів. По-третє, це власне узгодження конфліктних економічних інтересів шляхом застосування доступного відповідно до законодавства загалом методів. По-четверте, це профілактична робота із попередження конфліктності інтересів. По-п'яте, нейтралізація наслідків конфліктності, що негативно відображається на діяльності підприємства та багато іншого.

Висновки та перспективи подальших досліджень. У даній статті нами обґрунтовано зміну інституційної ролі служби економічної безпеки підприємства у зв'язку з необхідністю виконання нею низки вищезгаданих завдань із узгодження економічних інтересів акторів підприємства, для виконання яких традиційно розподілені у структурі управління підприємством повноважень, прав, обов'язків та відповідальності службі безпеки недостатньо.

На рис. 1 умовно зображено глибину проникнення впливу традиційної структури управління підприємством та трансформованої служби економічної безпеки підприємства на учасників процесу узгодження економічних інтересів. Структура управління має вплив на підприємство загалом на його внутрішніх акторів, але незначним чином торкає зовнішніх акторів та ніяким чином не впливає на більш глибокі шари – правове поле та інституційне середовище в цілому. Такої глибини впливу недостатньо для ефективного, а, головне, конструктивного узгодження інтересів.

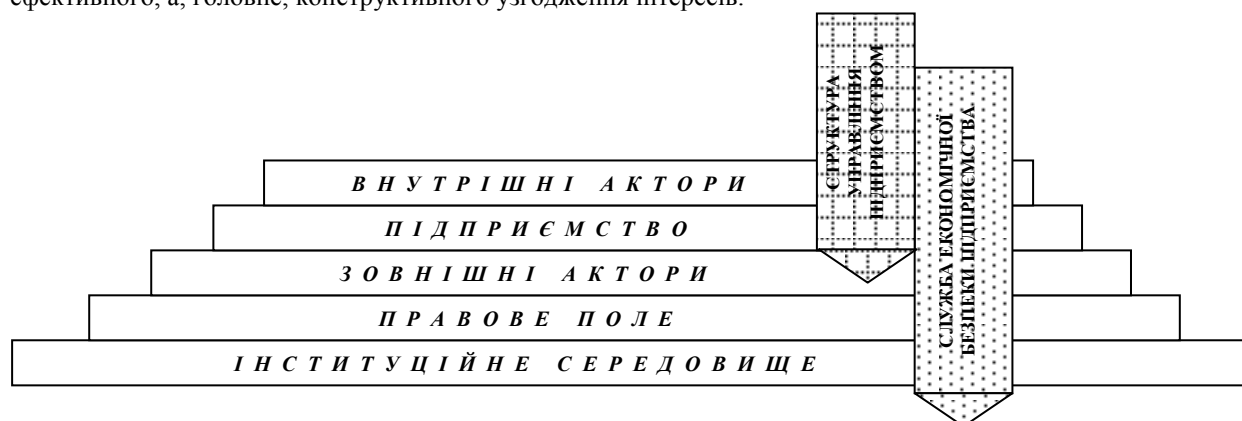


Рис. 1. Умовне співставлення можливостей структури управління підприємством та служби економічної безпеки підприємства у процесі узгодження економічних інтересів

Джерело: власна розробка автора.

Раніше нами встановлено, що зародження й усвідомлення економічного інтересу актору підприємства та початок процесу його узгодження відбувається далеко за межами підприємства і регулюється суспільним устроєм та інституційним середовищем. Фактично на рівні підприємства відбувається заключна частина процесу узгодження і можливості структури управління підприємством обмежені суто технічними заходами оцінки ступеня конфліктності та розрахунками допустимих меж оптимізації конфліктних інтересів. Тобто структура управління підприємством оперує наслідками конфліктності інтересів і не має ніякої можливості впливу на процес зародження конфліктності. Це, в кінцевому підсумку, обумовлює незначний ступінь впливу структури управління підприємством на конфліктність інтересів та її наслідки. Тобто структура управління підприємством не може ефективно протистояти появі та нейтралізації загрози конфліктності інтересів. Служба економічної безпеки підприємства як окрема управлінська структура усередині структури управління підприємством знаходиться у тому ж самому становищі – має можливість здебільшого лише нейтралізувати наслідки реалізації цієї загрози.

Тому основною ідеєю удосконалення формування служби у системі економічної безпеки підприємства є надання можливості впливати на узгодження економічних інтересів максимально "глибоко", до рівня впливу інституційного середовища. Для цього служба безпеки сама повинна стати повноправним

членом цього середовища, паралельно з функціонуванням у структурі управління підприємством. Близьким за суттю прикладом такої ролі є служба охорони праці на підприємстві. Вона безумовно є частиною структури управління підприємством, з усіма необхідними атрибутами, але ця служба знаходиться у певному правовому полі, дія якого значно потужніша ніж інтереси будь-якого актора підприємства. Керівник підприємства не може нехтувати вимогами служби охорони праці і не може застосувати владу, щоб вплинути на діяльність цієї служби.

Подібну роль повинна отримати і служба економічної безпеки підприємства. Звісно потрібно реально сприймати світ і розуміти, що водночас неможливо створити таку сукупність інституціональних відносин, де б служба безпеки отримала шукану самостійність. Але започаткувати такі перетворення можна на основі використання правового поля як наявної та діючої частини інституційного середовища. Певне удосконалення нормативно-правової бази функціонування підприємств може дати можливість розпочати означені перетворення.

Література

1. Овчаренко Є. І. Залучення теорії функціональних систем до системотворення у економічній безпеці підприємства / Овчаренко Є. І. // Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : [монографія] : в 3 т. ; за заг. ред. Г.В. Козаченко. – Луганськ : "Промдрук", 2014. – Т. 3. – С. 165–211.
2. Овчаренко Є. І. Роль та поведінкові властивості людини у системі економічної безпеки підприємства / Є. І. Овчаренко // Управління проектами та розвиток виробництва. – 2015. – № 3(55). – С. 14–157.
3. Івченко Є. А. Управління трансформаційними процесами в системі економічної безпеки підприємства / Є. А. Івченко // Економіка і право. – 2016. – № 3(45). – С. 38–45.
4. Маркс К. Сочинения : в 39 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. — М. : Политиздат, 1960. – Т. 18. – 540 с.
5. Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики / Дж. Бьюкенен. – М. : Таурис Альфа, 1997. – 560 с.
6. Бьюкенен Дж. Расчёт согласия. Логические основания конституционной экономики / Дж. Бьюкенен, Г. Таллок // Сочинения. Т. 1 / гл. ред. кол. Нуреев Р. М. и др. – М. : Таурис Альфа, 1997. – С. 31–206.
7. Козаченко Г. В. Загроза діяльності підприємства: зміст поняття / Г. В. Козаченко // Економічна безпека: держава, регіон, підприємство : матеріали V Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції з міжнародною участю, 20 грудня 2018 р. – 20 січня 2019 р. – Полтава : ПолтНТУ, 2019. – 161 с.

References

1. Ovcharenko Ye. I. Zaluchennia teorii funktsionalnykh system do systemotvorennia u ekonomichnii bezpetsi pidpriemstva / Ovcharenko Ye. I. // Systema ekonomichnoi bezpeky: derzhava, rehion, pidpriemstvo : [monohrafiia] : v 3 t. ; za zah. red. H.V. Kozachenko. – Luhansk : "Promdruk", 2014. – T. 3. – S. 165–211.
2. Ovcharenko Ye. I. Rol ta povedinkovi vlastyvosti liudyny u systemi ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva / Ye. I. Ovcharenko // Upravlinnia proektamy ta rozvytok vyrobnytstva. – 2015. – № 3(55). – S. 14–157.
3. Ivchenko Ye. A. Upravlinnia transformatsiinymy protsesamy v systemi ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva / Ye. A. Ivchenko // Ekonomika i pravo. – 2016. – № 3(45). – S. 38–45.
4. Marks K. Sochineniia : v 39 t. / K. Marks, F. Jengel's. – 2-e izd. — M. : Politizdat, 1960. – T. 18. – 540 s.
5. B'jukenen Dzh. Konstitucija jekonomicheskoi politiki / Dzh. B'jukenen. – M. : Taurus Al'fa, 1997. – 560 s.
6. B'jukenen Dzh. Raschjot soglasija. Logicheskie osnovanija konstitucionnoj jekonomiki / Dzh. B'jukenen, G. Tallok // Sochinenija. T. 1 / gl. red. kol. Nureev R. M. i dr. – M. : Taurus Al'fa, 1997. – S. 31–206.
7. Kozachenko H. V. Zahroza diialnosti pidpriemstva: zmist poniatia / H. V. Kozachenko // Ekonomichna bezpeka: derzhava, rehion, pidpriemstvo : materialy V vseukrainskoi nauково-praktychnoi Internet-konferentsii z mizhnarodnoiu uchastiu, 20 hrudnia 2018 r. – 20 sichnia 2019 r. – Poltava : PoltNTU, 2019. – 161 s.

Рецензія/Peer review : 13.01.2019

Надрукована/Printed : 01.02.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Овчаренко Є. І.

УДК 005.5:338.2

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-266-1-13-16

ВОРОНЕЦЬ Д. О.

Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

МОДЕЛЬ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті представлено розроблену на засадах положень ризик-менеджменту модель процесу управління ризиками підприємства, спрямованого на виявлення та попередження негативного впливу чинників в ході диверсифікації діяльності підприємства, та розкриті основні складові аналітичної та методичної підтримки процесу управління ризиками в ході впровадження стратегії диверсифікації діяльності підприємства.

Ключові слова: ризики, стратегія диверсифікації, диверсифікація діяльності підприємства, ризики диверсифікації діяльності, модель процесу управління ризиками, ризик-менеджмент.

VORONETS D.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

MANAGEMENT OF RISKS MODEL FOR DIVERSIFICATION OF THE ENTERPRISE ACTIVITY

The article presents the risk management model developed on the basis of the model of the enterprise risk management process aimed at identifying and preventing the negative impact of factors in the diversification of the company's activities, and outlines the main components of the analytical and methodological support of the risk management process in implementing the diversification strategy of the enterprise. The risk is directly related to the management, effectiveness and validity of the management decisions. One of the strategies in the scientific literature of risk reduce in entrepreneurial activity is considered with a strategy of diversification of enterprise activities. However, implementing this strategy, the company partially reduces the risks of core business, at the same time due to the creation of new business areas - there are new risks that can also affect the company as a whole. Therefore, there is a need to formulate a model of risk management process at the enterprise and to highlight the methodological and analytical support of this process. In conditions of volatility of the environment caused by the intensification of world globalization, scientific and technological progress, competition of the crisis, etc., enterprises seek to ensure the sustainable development of their activities in the long run. One of the most effective tools for solving this problem is to consider diversification. At the same time, the diversification of the company's activities carries a number of risks that must be identified in a timely manner and develop a strategy to overcome them. The presented model is recommended, with emphasis on the key stages of identifying risks in the implementation of the strategy diversification of the enterprise.

Keywords: risks, diversification strategy, diversification of enterprise activity, risk of diversification, risk management model, risk management.

Постановка проблеми. Ризик є невід'ємною складовою підприємницької діяльності, яка неминує супроводжує всі напрямки і сфери діяльності будь-якої організації, що функціонує в ринкових умовах. З впровадженням стратегії диверсифікації, кількість нових ризиків обов'язково збільшиться (навіть, якщо ця стратегія була впроваджена з метою їх зменшення, принаймні зниження рівню впливу ризиків на організацію). Внаслідок цього необхідною умовою успішного функціонування і розвитку будь-якої сучасної організації є впровадження "ризик-менеджменту". Ризик-менеджмент (управління ризиками; англ. risk management) – процес прийняття і виконання управлінських рішень, спрямованих на зниження ймовірності настання негативного результату і мінімізацію можливих втрат.

Менеджери змушені приймати рішення в умовах невизначеності, яка завжди пов'язана з певним ризиком, оскільки не можна виключити загрози небажаних подій. Однак можливо скоротити ймовірність їх настання та попередити можливі збитки. Для цього необхідно спрогнозувати подальший розвиток подій, зокрема, наслідки прийнятих рішень, виявити ризики, оцінити їх, а потім управляти ризиками. Це і є основні завдання ризик-менеджменту. Сучасна економічна наука розглядає ризик як ймовірнісну подію, в результаті настання якої можуть відбутися позитивні, нейтральні або негативні наслідки.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій. Теоретичним, методологічним, методичним і прикладним аспектам управління ризиками підприємства присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних дослідників, як І. О. Бланк [1], І. Т. Балабанов [2], П. Г. Грабовий [3], Л. І. Донець [4], О. Є. Гудзь [5] та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ризик безпосереднім чином пов'язаний з управлінням і знаходиться в прямій залежності від ефективності та обґрунтованості прийнятих управлінських рішень. В свою чергу однієї зі стратегій зниження ризику підприємницької діяльності в науковій літературі прийнято вважати стратегію диверсифікації діяльності. Однак впроваджуючи дану стратегію підприємство частково скорочує ризики основної діяльності, в той же час за рахунок створення нових напрямків бізнесу – з'являються нові ризики, які також можуть вплинути на підприємство в цілому. Тому виникає необхідність у формуванні моделі процесу управління ризиками на підприємстві та висвітленні методичної та аналітичної підтримки даного процесу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розкриття змісту основних складових аналітичної та методичної підтримки процесу управління ризиками в ході впровадження стратегії диверсифікації діяльності підприємства, а також представлення розробленої автором моделі процесу управління ризиками підприємства, спрямованого на виявлення та попередження негативного впливу чинників в ході диверсифікації діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Впроваджуючи стратегію диверсифікації діяльності підприємства, управління ризиками є одним з ключових інструментів підвищення ефективності та зменшення впливу потенційних проблем. Досягнення цілей підприємства вимагає конкретних уявлень про новий вид діяльності, технологію виробництва, а також дослідження основних (принаймні відомих) ризиків. Процес, за якого діяльність підприємства спрямовується і координується з точки зору ефективності управління ризиком і являє собою ризик-менеджмент. Управління ризиками є процесом виявлення втрат, з якими організація стикається в процесі діяльності та ступеня їх впливу, і вибору найбільш доцільного методу для управління кожним окремим видом ризику.

Для того щоб розробити найбільш повне і правильне поняття цього терміну, доцільно розглянути основні підходи до визначення поняття «ризик». Професор І. О. Бланк під ризиками підприємства розуміє ймовірність втрати доходу або капіталу в умовах невизначеності (при здійсненні його фінансово-господарської діяльності). Таким чином підприємство здійснює свою діяльність в умовах постійних ризиків [1]. Професор І. Т. Балабанов в найбільш загальному вигляді визначає ризик як можливу небезпеку втрат, що випливає зі специфіки тих чи інших явищ природи і видів діяльності людини. У той же час він підкреслює, що з економічної точки зору ризик являє собою можливість настання події, що може спричинити три основні економічні результати: негативний (збиток), нульовий (відсутність передбачуваного прибутку) або позитивний (надприбуток) [2].

П. Г. Грабовий та інші автори визначають ризик як ймовірність (загроза) втратити підприємством частини своїх ресурсів, недоотримання прибутків або появи додаткових витрат у результаті здійснення певної виробничої і фінансової діяльності [3]. Л. І. Донець зазначає, що ризик – це ситуативна характеристика діяльності будь-якого виробника, що відображає невизначеність її результату і можливі несприятливі наслідки у разі невдачі [4]. Професор О. Є. Гудзь зазначає однією з мотивів диверсифікації зменшення або розподілення ризиків підприємства. В той же час звертає увагу на виявлення потенційних ризиків від самого впровадження диверсифікації залежно від стадій впровадження [5]. У інструкціях банківського холдингу JPMorgan Chase ризик розглядається як рівень невизначеності отримання майбутніх чистих доходів [6].

Аналіз ризиків має супроводжуватися прогнозними розрахунками ймовірності їх настання і можливими втратами для підприємства. Це досить складний аналітичний і прогнозний процес, в якому використовуються методи теорії ймовірностей, математичної статистики та економетрики. Під час оцінки і прогнозування ризиків для підприємств слід враховувати специфіку економічних процесів, які з'являються в результаті диверсифікації діяльності. Тому велике значення надається оцінці ризиків і наслідків прийнятих рішень в цих підприємствах, оскільки диверсифікація діяльності несе не лише позитивні зміни, але і загрози. З огляду на це саме підприємства сфери послуг становлять велику частку підприємств малого і середнього бізнесу, виникають додаткові труднощі і загрози, пов'язані з обмеженими фінансовими ресурсами для маневру і покриття витрат як на детальне опрацювання та оцінку ризиків, так і на виправлення негативних наслідків від їх настання.

В свою чергу, з метою здійснення ефективного управління ризиками, на підприємстві повинна існувати уніфікована програма (механізм) з виявлення та реєстрації потенційних ризиків. Даний механізм повинен виконувати функції ідентифікації та моніторингу ризиків. Для його реалізації необхідна наявність певного плану у вигляді набору документів, розроблених для конкретних сфер діяльності. На етапі проектування диверсифікації діяльності підприємства повинен бути розроблений загальний перелік потенційних ризиків, які в ході впровадження стратегії повинні доповнюватись. Розглянемо більш детально функціональні елементи моделі процесу управління ризиками: ідентифікація, аналіз, планування, управління (рис. 1).

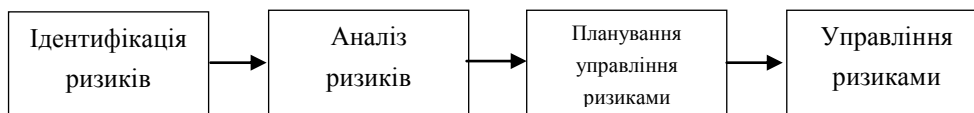


Рис. 1. Модель процесу управління ризиками диверсифікації діяльності підприємств

1. Ідентифікація – процес розпізнавання (усвідомлення) ймовірності настання несприятливої події. Складові процесу ідентифікації:

- збір даних;
- розгляд та ідентифікації ризиків;
- проведення незалежної оцінки виявлених ризиків (якщо доцільно).

Виявлення ризику виражається в усвідомленні ризику суб'єктом, тобто ризик-менеджером. Існують різноманітні способи (методи) визначення ризику в альтернативах. Одні методи засновані на кількісному підході, інші – на якісному. Одні базуються на укрупненому аналізі, інші – на детальному аналізі, з урахуванням всіх особливостей і чинників ризику. Доцільно застосування відразу декількох методів, кожен з яких допомагає отримати інформацію, необхідну для подальшої оцінки ризику. Крім того, необхідно відстежувати економічну ефективність застосування того чи іншого методу виявлення ризику або ж їх сукупності. У кожному конкретному випадку неможливо дати рекомендації щодо того, які методи будуть найбільш ефективними. Правильний вибір підкаже досвід і інтуїція менеджера по ризику.

Визначення наявності ризику в наявних альтернативах передбачає виявлення:

- потенційних (економічних, соціальних, екологічних та ін.) наслідків, які можуть настати в результаті реалізації даної альтернативи;

- побічних ефектів, здатних зробити негативний вплив на кінцеву ефективність прийнятого рішення.

Перш за все, необхідно прогнозувати наслідки можливих рішень, тим більше, що потенційні наслідки не лежать на поверхні, і без застосування спеціальних методик їх виявити надзвичайно важко. Для точного і повного з'ясування можливих наслідків можна використовувати такі засоби: проблемно-орієнтовні анкети (питання); різні методи прогнозування; методи експертного прогнозування.

Проблемно-орієнтована анкета дозволяє дослідити конкретну ситуацію з різних точок зору суб'єктів опитування, на основі відповідей яких можна сформулювати висновки про ймовірність появи тих чи інших загроз. Для виявлення потенційних наслідків конкретних рішень використовуються методи прогнозування. Одним з таких методів є метод математичної оцінки тенденцій, або метод математичної екстраполяції. Суть його полягає в математичному описі закономірності конкретного процесу, що спостерігається в минулому, і поширенні (екстраполяції) цієї закономірності на майбутнє. Однак слід зауважити, що прогнози будуть правильними тільки в тих випадках, коли закономірності минулого розвитку процесу збережуться в майбутньому, а непередбачена зміна процесів в майбутньому знижує якість прогнозу. Для виявлення потенційних наслідків конкретних рішень використовуються також методи експертного прогнозування, сценарний метод і метод Дельфі.

2. Аналіз – процес оцінки ідентифікованих ризиків на предмет вірогідності настання, рівня можливої шкоди та інших суттєвих показників для кожного конкретного випадку. Складові процесу аналізу:

- проведення оцінки ймовірності – кожному ризику буде присвоєно високий, середній або низький рівень ймовірності виникнення;

- створення категорій ризику – виявлені ризики повинні бути пов'язані з одним або декількома категорій ризику (наприклад: неочікувані витрати, недотримання термінів, технічні ризики, програмні, процесні тощо);

- оцінка впливу ризиків – оцінити вплив кожного ризику в залежності від категорії ризику;

- визначення тяжкості ризику – визначення ймовірності та ваги впливу в кожній з категорій ризику;

- визначити терміни настання ризикової події.

Спочатку визначається, яке середовище генерує ризик: виробництво, природа, економічна кон'юнктура, соціально-політична ситуація, люди тощо. Потім ризики діляться на групи за тяжкістю наслідків, за частотою виникнення тощо. Отримана класифікація ризиків дозволяє дати їх грошову оцінку по кожному ризику окремо. Після чого необхідно виділити пріоритетні ризики. Можлива побудова «паспорту ризиків» (табл. 1) з визначенням подальших дій стосовно конкретного ризику після визначення його оцінки:

A – необхідні особливі заходи забезпечення безпеки

B – потрібне прийняття певних заходів безпеки

C – можливе прийняття деяких заходів безпеки

D – спеціальні заходи безпеки не потрібні

Таблиця 1

Паспорт ризиків

Важкість наслідків Частота настання	Катастрофічні	Значні	Незначні	Вкрай незначні
Часто	A	A	B	C
Можливо	A	B	B	C
Рідко	A	B	C	D
Практично нереально	B	C	C	D

Після присвоєння певного рангу ризику можливо приймати відповідні рішення враховуючи ступінь впливу конкретного ризику. Таким чином відбувається виокремлення пріоритетних напрямків (Етап № 3).

3. Планування управління ризиками – розробка тактичних та стратегічних планів управління ризиками. Складові процесу планування управління ризиками:

- Визначення пріоритетів і варіантів скорочення ризику;

- Сформулювати відповідну стратегію управління ризиками;

- Розробити відповідний план реагування на ризики.

4. Управління ризиками – формування управлінських рішень з впровадження відповідної стратегії.

Складові процесу управління ризиками:

- встановлення форматів звітності;
- визначення якості оцінки ризиків;
- коригування стратегії управління ризиками.

Стратегії управління ризиками:

Диверсифікація ризиків – розподіл ресурсів підприємств між різними видами діяльності, результати яких безпосередньо не пов'язані між собою. Диверсифікація видів виробництва означає вибір таких продуктів, попит на які змінюється в протилежному напрямку. Диверсифікація споживачів – вихід на такі сегменти ринку, що зниження попиту в одному з них не зробить істотного впливу на загальну виручку і прибуток. Диверсифікація постачальників тощо.

Ухилення від ризиків – розробка таких рішень, які виключають конкретний вид ризику. Наприклад, відмова від операцій з дуже високим ризиком і невисоким рівнем дохідності; відмова від використання у великих обсягах позикового капіталу; відмова від використання тимчасово вільних грошових коштів в короткострокових фінансових вкладеннях тощо.

Компенсація ризиків (страхування). Вона передбачає створення певних резервів (самострахування): фінансових (наприклад, виділення додаткових коштів на покриття непередбачених витрат), матеріальних (створення страхових запасів сировини і матеріалів), інформаційних (придбання додаткової інформації у дослідницьких центрах та консалтингових фірм).

Локалізація ризиків – виділення найбільш ризикованих видів діяльності в самостійні юридичні особи.

Висновки. В умовах мінливості зовнішнього середовища, що зумовлено посиленням світової глобалізації, науково-технічного прогресу, конкуренції кризи тощо, підприємства прагнуть забезпечити сталий розвиток своєї діяльності в довгостроковій перспективі. Одним із найбільш ефективних інструментів вирішення цього завдання доцільно вважати диверсифікацію. В той же час диверсифікація діяльності підприємства несе ряд ризиків, які необхідно вчасно ідентифікувати та розробити стратегію їх подолання. Представлена модель носить рекомендаційний характер з виокремленням ключових етапів виявлення ризиків в ході впровадження стратегії диверсифікації діяльності підприємства. Подальші наукові пошуки варто спрямовувати у напрямках розширення й поглиблення аналітичного та методичного забезпечення процесів ідентифікації ризиків та рекомендацій щодо формування стратегії управління ризиками.

Література

1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учебн. курс / И. А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К. : Эльга Ника Центр, 2005. – 653 с.
2. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 192 с.
3. Риск в современном бизнесе / П. Г. Грабовый, С. Н. Петрова, С. И. Полтавец и др. – М. : Аланс, 1994. – 237 с.
4. Донець Л. І. Основи підприємництва : навч. посіб. / Л. І. Донець, Н. Г. Романенко. – К. : Центр навч. л-ри, 2006. – 320 с.
5. Гудзь О. Є. Управління диверсифікацією діяльності підприємства [Електронний ресурс] / О. Є. Гудзь // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2015. – № 1. – С. 14–22. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecmebi_2015_1_4
6. Morgan J.P. Risk Metrics [Electronic resource] : technical document // Reuters. – Mode of access : <http://www.jpmorgan.com> – Last access: 12-06-2008.

References

1. Blank I.A. Finansovyy menedzhment : uchebn. kurs / I.A. Blank. – 2-e izd., pererab. i dop. – K. : Jel'ga Nika Centr, 2005. – 653 s.
2. Balabanov I. T. Risk-menedzhment / I.T. Balabanov. – M. : Finansy i statistika, 1996. – 192 s.
3. Riski v sovremennom biznese / P. G. Grabovyy, S. N. Petrova, S. I. Poltavec' i dr. – M. : Alans, 1994. – 237 s.
4. Donets L. I. Osnovy pidpriemnytstva : navch. posib. / L. I. Donets, N. H. Romanenko. – K. : Tsentri navch. l-ry, 2006. – 320 s.
5. Hudz O. Ye. Upravlinnia dyversyfikatsiieiu diialnosti pidpriemstva / O. Ye. Hudz // Ekonomika. Menedzhment. Biznes. – 2015. – № 1. – С. 14–22. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecmebi_2015_1_4
6. Morgan J. P. Risk Metrics [Electronic resource] : technical document // Reuters. – Mode of access : <http://www.jpmorgan.com> – Last access: 12-06-2008.

Рецензія/Peer review : 16.12.2018

Надрукована/Printed : 05.02.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Гарафонова О. І.

УДК 330:65.012

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-266-1-17-22

ГАВЛОВСЬКА В. І.

Хмельницький національний університет

ВЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ІНТЕГРУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ УПРАВЛІННЯ У ПРАКТИКУ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто процеси глобалізації та наведено авторське визначення цього терміну. Під глобалізацією автор розуміє всеохоплюючий процес, що руйнує національні кордони та є рушійною силою прискорення технологічного прогресу, скорочення інноваційного циклу і як наслідок призводить до якісних та кількісних змін національних економік. У статті наведено основні переваги та суперечності глобалізації у розрізі економічної, соціальної та політичної глобалізацій. Обґрунтовано вплив глобалізаційних процесів на інтегрування технологій управління та сучасних інструментів у діяльність вітчизняних підприємств. У статті проаналізовано визначення поняття «технологія управління» і виділено декілька підходів до його сутності, а саме: визначення технології управління як сукупності процесів, як сукупності знань, як послідовності дій, як сукупності заходів, методів, інструментів та як сукупності операцій, процедур та прийомів. Виокремлено сутнісні складові поняття «технологія управління», а саме: визначальні характеристики, мету застосування технологій управління, шляхи реалізації технологій управління.

Ключові слова: глобалізація, глобалізаційні процеси, політична глобалізація, соціальна глобалізація, економічна глобалізація, технології, технології управління, сучасні технології управління.

GAVLOVSKA V.

Khmelnytskyi National University

THE INFLUENCE OF GLOBALIZATION PROCESSES ON INTEGRATION OF MANAGEMENT TECHNOLOGIES IN THE ACTIVITY OF DOMESTIC ENTERPRISES

The article deals with the processes of globalization and gives an author's definition of this term. The author understands globalization as an all-encompassing process that destroys national boundaries and it is the driving force of acceleration of technological progress, reduction of the innovation cycle, and as a result leads to qualitative and quantitative changes in national economy. It is substantiated that there is an ambiguous relation to globalization in economic literature, as along with the positive elements of border "erasing" and deepening of economic ties there is a significant number of threats both for individual countries and for certain economic entities. Therefore, the article presents the main advantages and contradictions of globalization in the context of economic, social and political globalization. It is substantiated that globalization processes are the driving force of acceleration of technological progress and reduction of the innovation cycle, which necessitates constant search of domestic enterprises of promising scientific and technological tendencies with their further integration into the activities of domestic enterprises. The article analyzes the definition of "technology of management" and highlights several approaches to its essence, namely: definition of management technology as a set of processes, as a set of knowledge; as a sequence of actions; as a set of measures, methods, tools and as a set of operations, procedures and techniques. The essential components of the concept of "management technology" were singled out, namely: defining characteristics, the purpose of application of management technologies, ways of implementation of management technologies. It is substantiated that the use of control technologies is aimed at achieving the strategic goal of the operation of the enterprise, however, in certain cases it is possible to use them in order to eliminate certain problems, imbalances, threats, etc. that are not systemic in nature, but are the result of certain temporary circumstances or events. It is determined that the main method of implementation (introduction) of management technologies into the practical activity of domestic enterprises is the adoption and implementation of management decisions, and all other ways are their constituents. It was determined that technologies and modern management tools, as a rule, integrate either into the enterprise management system or into one of the components of the management system.

Key words: globalization, globalization processes, political globalization, social globalization, economic globalization, technologies, management technologies, modern technologies of management.

Постановка проблеми. Глобалізаційні процеси та загострення протиріч у міжнародних відносинах обумовлюють активізацію негативних явищ практично у всіх сферах суспільного життя. Для більшості країн світу актуальною проблемою стає забезпечення національної безпеки, оскільки глобалізаційні явища хоч і значно розширюють кордони співробітництва, але й генерують нові виклики для окремих суб'єктів господарювання. Термін «глобалізація» походить від французького «global», тобто планетарний, всеосяжний та означає всеохоплюючий процес трансформації світового співтовариства у відкриту цілісну систему інформаційно-технологічних, фінансово-економічних, суспільно-політичних, соціально-культурних взаємозв'язків і взаємозалежностей. На думку експертів Міжнародного валютного фонду (МВФ), глобалізація визначається як зростаючий ступінь інтеграції країн у всьому світі, вона обумовлена, насамперед, торговельними й фінансовими потоками, а також рухом робочої сили й технологій через міжнародні кордони. На сьогоднішній день глобалізація охоплює всі сфери суспільного життя і обумовлює тенденції розвитку світових економік.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сутність технологій управління та можливості їх інтегрування у практичну діяльність підприємств розгадується у працях як вітчизняних, так і зарубіжних

вчених, зокрема: Гавловської Н., Кузнецової І., Лебідь О., Лихолобова Е., Мосейка В., Пірогова В., Семенчук А., Софронової О., Яцури М. та ін.

Постановка завдання. Глобалізаційні процеси є рушійною силою прискорення технологічного прогресу та скорочення інноваційного циклу, що зумовлює необхідність пошуку вітчизняними підприємствами та інтегрування у їх практичну діяльність технологій управління з метою підвищення конкурентоспроможності, зростання фінансових показників та покращення параметрів економічної безпеки.

Основні результати дослідження. Під глобалізацією ми розуміємо всеохоплюючий процес, що руйнує національні кордони та є рушійною силою прискорення технологічного прогресу, скорочення інноваційного циклу і як наслідок призводить до якісних та кількісних змін національних економік.

Під час розгляду глобалізації більшість науковців роблять акцент на масштабності змін, руйнації національних кордонів, розвитку людського суспільства, інтеграції національних господарств та держав, більш високому рівні розвитку інтернаціоналізації господарського життя та ін. Така різниця у визначеннях та характеристиках терміну «глобалізація» пов'язана із наявністю значної кількості теорій та концепцій глобалістики, які прийнято поділяти на теорії виникнення та становлення глобалізації; концепції масштабів, форм і наслідків глобалізації; моделі глобалізаційного дискурсу та сучасний дискурс.

У економічній літературі неоднозначне відношення до глобалізації, оскільки поруч з позитивними елементами «стирання» кордонів та поглиблення економічних зв'язків виникає значна кількість загроз як для окремих країн, так і для окремих суб'єктів господарювання. Більшість авторів, розглядаючи глобалізацію, підкреслюють її позитивні сторони, однак глобалізаційні процеси мають не лише переваги, а й ряд суперечностей, особливо для країн з перехідною економікою (табл. 1).

Таблиця 1

Основні переваги та суперечності глобалізації*

Переваги глобалізації	Суперечності глобалізації
Економічна глобалізація	
взаємозалежність національних економік, формування єдиного ринкового простору, поява транснаціональних систем і форм господарювання; вільний рух товарів, послуг, технологій, капіталів тощо; зростання світової торгівлі, частки експортно-імпортних операцій у ВВП; збільшення потоків прямих іноземних інвестицій; доступ до дефіцитних ресурсів з інших країн; зростання конкуренції; поява нових економічних інституцій; прискорення формування нового виробничого укладу, основою якого є комплексна автоматизація; підвищення ефективності використання всіх факторів виробництва, зниження витрат виробництва за рахунок поширення більш продуктивних і ресурсозберігаючих технологій; поширення нових інформаційних технологій та пов'язаних з ними переваг	тиск на інтереси національних господарств (протекціонізм); абсолютизм економічної влади нових глобальних монопольних корпорацій; загроза міжнародного олігархічного режиму; збільшення різниці між країнами за рівнем доходів; перекочування економічних криз з континенту на континент; економічний конфлікт із загрозою перетворення на економічну війну; суперництво між країнами за експортні ринки та іноземні інвестиції; запекла і руйнівна конкуренція, яка зведена, головним чином, до олігополістичного суперництва гігантів промисловості, а також найбільш розвинутих держав світу та утворених ними торговельних блоків; небезпека поширення гіперінфляції; зменшенням рівня керованості фінансового сектора, зростання фінансових спекуляцій; банкрутство окремих виробників і навіть галузей економіки
Соціальна глобалізація	
формування нової моделі трудових відносин, яка орієнтується на знання, кваліфікацію і творчий потенціал найманих працівників; поглиблення міжнародного поділу праці; трудова мобільність; підвищення якості життя; створення нових робочих місць; збагачення культур народів світу	розширення експлуатації праці капіталом; неконтрольований приплив дешевої некваліфікованої робочої сили; нерівність у заробітній платі та доходах; соціальний демпінг у сфері зайнятості; рівень безробіття в економічно розвинутих країнах із високим рівнем заробітної плати; організована злочинність і міжнародний тероризм; нівелювання національних звичаїв та традицій
Політична глобалізація	
поглиблення політичних зв'язків; поява нових політичних інституцій	потенційний ризик пов'язаний із загрозами національному суверенітету з боку потужних багатонаціональних компаній та міжнародних організацій, можливість переходу контролю над окремими країнами від суверенних урядів до інших рук, у тому числі до найсильніших держав; проведення політики глобалізації розвиненими країнами в своїх власних інтересах, обмежуючи при цьому національні інтереси основної маси країн, що розвиваються і, значною мірою, країн з перехідною економікою; дестабілізує світ і несе загрози та виклики національно-державним інституційним структурам; формується світовий тоталітарний політичний порядок

*сформовано автором

Глобалізаційні процеси є рушійною силою прискорення технологічного прогресу та скорочення інноваційного циклу, що зумовлює необхідність постійного пошуку вітчизняними підприємствами перспективних науково-технологічних тенденцій з подальшим їх інтегруванням у діяльність вітчизняних підприємств (рис. 1).

Технології та сучасні інструменти управління, як правило, інтегрують або у систему менеджменту підприємств, або у одну із складових системи менеджменту. З метою розгляду сутності та змісту трактування технологій управління необхідно розглянути термін «технологія». У науковий обіг термін «технологія» (наука про техніку) був уведений 1772 р. І. Бекманом. Початок системного розроблення знань про технології

поклали праці Р. Реомюра і С. Шоу, які вийшли в світ у першій половині XVIII ст. Що стосується технології взагалі, то етимологічно у перекладі з грецької *téchne* означає мистецтво, майстерність; *logos* – вчення. У широкому значенні її розуміють як обсяг знань, які використовують для виробництва товарів і послуг з економічних ресурсів.



Рис. 1. Вплив глобалізаційних процесів на інтегрування технологій управління та сучасних інструментів у діяльність вітчизняних підприємств (розроблено автором)

Оскільки об'єктом нашого дослідження є технології управління у діяльності підприємств, то слід більш детально зупинитися саме на цій дефініції. Слід відзначити, що до теперішнього моменту не існує єдиної думки серед учених щодо сутності та видів технологій управління. Досить часто у науковій літературі відбувається отождення технологій управління з інструментами управління, які, на нашу думку, є засобами для успішної реалізації технологій управління. Окрім того, застосування тих чи інших інструментів управління залежить саме від специфіки технології управління, що застосовується на підприємстві. Отже, для більш детального аналізу сутності технологій управління слід дослідити існуючі підходи до визначення даного поняття в наукових джерелах (табл. 2).

Таблиця 2

Визначення поняття «технологія управління»

Визначення поняття	Автор, джерело
1	2
Трактування через поняття процес	
безперервний творчий процес підтримки сталого режиму функціонування системи шляхом прийняття й реалізації господарських рішень	Василенко А. [1, с. 237]
процес поділу управління на окремі процедури й операції для подальшої регламентації виконання окремих завдань з метою ефективного досягнення встановлених цілей підприємства	Пірогов В. [13]
регламент виконання процесу управління, який обумовлює порядок прийняття управлінських рішень і визначає найефективніші методи та інструменти їх упровадження на практиці	Яцура М. [17, с. 207]
Трактування через поняття сукупності знань	
сукупність знань про способи та форми застосування елементів системи управління підприємством у процесах управління, що охоплюють всі процеси, які відбуваються на підприємстві, а також між підприємством та зовнішнім середовищем	Добро-творський І. [4, с. 34]
сукупність формалізованих знань про виконання процесу управління, що містить вимоги до кваліфікації управлінського персоналу та опис методів отримання й перетворення вхідної інформації про стан зовнішнього середовища і стан об'єкта управління в управлінські впливи для досягнення цілей підприємства	Кузнєцова І. [6, с. 59]
Трактування через поняття послідовність дій	
хронологічно впорядкована сукупність дій або впливів на об'єкт управління, що спрямована на вирішення конкретного завдання, описується алгоритмічно та базується на знаннях щодо предметної області застосування	Лихолобов Е.А. [9, с. 8]
цілеспрямована послідовність дій, яка за допомогою методів і засобів управлінської праці дозволяє за рахунок впливу на предмет праці забезпечити взаємодію суб'єкта та об'єкта державного управління	Одінцова Г. та ін. [16, с. 54]
певна послідовність дій суб'єктів системи управління зі збору інформації, розробки управлінських рішень за допомогою спеціальних методів і процедур, а також здійснення управлінського впливу для досягнення поставлених цілей	Софронова О. [15, с. 58]
Трактування через поняття Заходи, методи, інструменти	
комплекс послідовно здійснюваних заходів попередження, профілактики, подолання кризи, зниження рівня її негативних наслідків	Василенко В. [2, с. 21]
сукупність методів збору, обробки інформації, розробки і прийняття рішень, а також система їх реалізації	Дудник А. [5, с. 37]
впорядкована сукупність методів та інструментів впливу на діяльність персоналу, необхідних для здійснення функцій управління	Пересулько В. [12, с. 6]
інструмент, який є найбільш ефективним за обставин, що вимагають масштабних змін, які забезпечать ефективне використання ресурсів (сировинних, трудових, матеріальних) і покращення показників виробничо-господарської діяльності підприємства	Семенчук А. [14, с. 141]

1	2
Трагування через поняття сукупності операцій, процедур та прийомів	
сукупність формалізованих і неформалізованих послідовно і паралельно застосовуваних прийомів управлінської діяльності, зміст якої пояснюється процесами управління	Курочкін О. [7, с. 47]
послідовність взаємопов'язаних управлінських операцій та процедур, виконання яких призводить до здійснення управлінських функцій, підтримується управлінськими рішеннями і забезпечується певними методами та інструментами	Лебідь О. [8, с. 129]
сукупність взаємопов'язаних управлінських процедур, спрямованих на обґрунтування, розробку, приймання й виконання управлінських рішень	Мосейко В. [10, с. 90]

* систематизовано автором на підставі опрацювання наукових джерел

Аналіз існуючих визначень щодо сутності поняття «технологія управління» дозволяє виділити декілька підходів, а саме: визначення технології управління як сукупності процесів, як сукупності знань, як послідовності дій, як сукупності заходів, методів, інструментів та як сукупності операцій, процедур та прийомів. Різноманітність підходів до визначення поняття «технологія управління» пояснюється економічним та інформаційно-технологічним розвитком, трансформацією теорій глобалізації та теорій управління тощо. Все це зумовлює переосмислення сутнісного змісту поняття «технологія управління» у часовому інтервалі. Для більш детального аналізу поняття «технологія управління» спробуємо з'ясувати його сутнісні складові (табл. 3).

Таблиця 3

Сутнісні складові поняття «технологія управління»

Ключове слово	Визначальні характеристики	Мета застосування технологій управління	Шляхи реалізації технологій управління
1	2	3	4
Процес	безперервний, творчий, динамічний, послідовний, стійкий, мінливий, цілеспрямований	підтримка сталого режиму функціонування системи	прийняття й реалізація господарських рішень
	процес підготовки, прийняття й реалізації рішення	–	підготовка, прийняття й реалізація рішення
	поділ управління на окремі процедури й операції	ефективне досягнення встановлених цілей підприємства	регламентація виконання окремих завдань
	має певний порядок здійснення	впровадження у практичну діяльність найефективніших методів та інструментів	певна послідовність та умови прийняття управлінських рішень
Знання	сукупність знань	усвідомлення всіх процесів, які відбуваються на підприємстві, а також між підприємством та зовнішнім середовищем	використання знань про способи та форми застосування елементів системи управління підприємством у процесах управління
	сукупність формалізованих знань про виконання процесу управління	досягнення цілей підприємства	залучення кваліфікованого управлінського персоналу, застосування методів отримання й перетворення вхідної інформації про стан зовнішнього середовища і стан об'єкта управління в управлінські впливи
Послідовність дій	часова та просторова організація дій	послідовне, доцільне своєчасне, економічне та успішне вирішення проблем	здійснення цілеспрямованого та узгоджувального впливу на об'єкт управління; розробка та реалізація управлінських рішень
	хронологічно впорядкована сукупність дій	вирішення конкретного завдання	вплив на об'єкт управління описується алгоритмічно та базується на знаннях щодо предметної області застосування
	цілеспрямована послідовність дій	забезпечення взаємодії суб'єкта та об'єкта управління	застосування методів і засобів управлінської праці за рахунок впливу на предмет праці
	певна послідовність дій	досягнення поставлених цілей	збір інформації, розробка управлінських рішень за допомогою спеціальних методів і процедур, а також здійснення управлінського впливу
Заходи, методи, інструменти	комплекс заходів	попередження, профілактика, подолання кризи, зниження рівня її негативних наслідків	застосування послідовно здійснюваних заходів
	сукупність методів та прийомів	–	реалізація управлінських функцій
	сукупність методів	–	збір, обробка інформації, розробка і прийняття рішень, а також їх реалізація
	сукупність заходів	цілеспрямований вплив на об'єкт	просторово-часове організування заходів
	сукупність методів та інструментів	здійснення функцій управління	застосування сукупності методів та інструментів впливу на діяльність персоналу

1	2	3	4
	інструмент, який є найбільш ефективним за обставин	ефективне використання ресурсів і покращення показників виробничо-господарської діяльності підприємства	застосування інструментів управління
	сукупність методів, прийомів, засобів, способів, інструментів	забезпечення очікуваного результату	застосування сукупності методів, прийомів, засобів, способів та інструментів
Операції, процедури та прийоми	взаємоузгоджений комплекс процедур	досягнення суб'єктом кар'єри відповідного рівня кар'єрної компетентності	застосування взаємоузгодженого комплексу теоретично обґрунтованих і практично орієнтованих процедур
	послідовна низка процедур, систематизованих за п'ятьма основними стадіями: цільовою, дескриптивною, прескриптивною, реалізаційною, ретроспективною	вдосконалення соціального управління та підвищення його ефективності	використання всього інструментарію технологізації, інформатизації інтелектуальних, аналітичних, експертних систем, що базуються на програмно-цільовому та комплексному підходах
	сукупність прийомів	–	застосування формалізованих і неформалізованих послідовних і паралельних прийомів
	взаємопов'язані операції та процедури	здійснення управлінських функцій	застосування взаємопов'язаних управлінських операцій та процедур, прийняття управлінських рішень із використанням певних методів та інструментів
	сукупність взаємопов'язаних управлінських процедур	–	розробка, прийняття й виконання управлінських рішень
		здійснення управлінських функцій	прийняття управлінських рішень забезпечується певними методами, прийомами, засобами та інструментами
	сукупність операцій	здійснення управлінських функцій	послідовність, взаємозв'язок організаційних, інформаційних, розрахунково-обчислювальних та інших операцій
сукупність методів, операцій і процедур	досягнення бажаних результатів	застосування методів, операцій і процедур в межах управлінських функцій, що реалізуються за допомогою працівників	

* сформовано автором на підставі визначень наведених у табл. 2

Висновки. Вибір технологій управління в практичній діяльності вітчизняних підприємств залежить від цілей їх застосування та загальної мети функціонування окремих суб'єктів господарювання. Метою функціонування більшості підприємств є зростання їх ринкової вартості, підвищення прибутковості бізнесу та зростання добробуту власників бізнесу. Що ж стосується технологій управління, то метою їх застосування у практичній діяльності підприємств, виходячи з сутнісних складових, наведених у табл. 3, є: підтримка сталого режиму функціонування системи; ефективне досягнення встановлених цілей підприємства; впровадження у практичну діяльність найефективніших методів та інструментів; усвідомлення всіх процесів, які відбуваються на підприємстві, а також між підприємством та зовнішнім середовищем; послідовне, доцільне своєчасне, економічне та успішне вирішення проблем та/або конкретного завдання; забезпечення взаємодії суб'єкта та об'єкта управління; попередження, профілактика, подолання кризи, зниження рівня її негативних наслідків; цілеспрямований вплив на об'єкт; здійснення функцій управління; ефективне використання ресурсів і покращення показників виробничо-господарської діяльності підприємства; забезпечення очікуваного результату. Як правило, застосування технологій управління направлене на досягнення стратегічної мети функціонування підприємства, однак, в окремих випадках можливе їх застосування з метою усунення певних проблем, дисбалансів, загроз та ін., які не носять системний характер, а є наслідком певних тимчасових обставин або подій. Що ж стосується способів реалізації (впровадження) технологій управління у практичну діяльність вітчизняних підприємств – це прийняття й реалізація управлінських рішень, а всі інші шляхи реалізації є їх складовими. Адже, прийняття й реалізація управлінських рішень передбачають збір інформації; регламентацію виконання окремих завдань; використання знань про способи та форми застосування елементів системи управління підприємством у процесах управління; залучення кваліфікованого управлінського персоналу; застосування різних методів, прийомів, засобів, способів та інструментів тощо; просторово-часове організування заходів та ін. Саме активне впровадження сучасних технологій управління у практику діяльності вітчизняних підприємств є запорукою їх довгострокового ефективного розвитку.

Література

1. Василенко А. В. Менеджмент устойчивого развития : монография / А. В. Василенко. – К. : Центр учебной литературы, 2005. – 648 с.
2. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством / В. О. Василенко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 503 с.
3. Гавловська Н. І. Застосування сучасних технологій управління інноваційним розвитком вітчизняних підприємств / Н. І. Гавловська // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2016. – № 2. – С. 117–119.

4. Добротворский И. Л. Менеджмент. Эффективные технологии : учебн. пособ. / И. Л. Добротворский. – М. : Приор-издат, 2002. – 464 с.
5. Дудник А. Д. Словник-довідник менеджера по управлінню конкурентоспроможністю для магістрів усіх форм навчання / укл. А. Д. Дудник. – К. : КНЕУ, 1999. – 60 с.
6. Кузнецова І. Визначення сутності дефініції «Технологія управління» / І. Кузнецова // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2009. – № 1. – С. 55–62.
7. Курочкин О. С. Управління підприємством (процесний аспект) : навч. посібник / О. С. Курочкин. – К. : МАУП, 1998. – 144 с.
8. Лебідь О. В. Роль технологій управління у розвитку підприємства / О. В. Лебідь // Академічний огляд. – 2012. – № 2 (37). – С. 128–134.
9. Лихолобов Е. А. Використання технологій управління персоналом у формуванні організаційної поведінки на промисловому підприємстві : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 [Електронний ресурс] / Е. А. Лихолобов ; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. – Луганськ, 2010. – 21 с.
10. Мосейко В. О. Управление по изменениям. Концепция внутрифирменного управления в структурах среднего и малого бизнеса : монография / В. О. Мосейко. – Волгоград : Изд-во Волгоград. гос. ун-та, 2001. – 464 с.
11. Рудніченко С. М. Глобалізація, імпортозаміщення та економічна безпека держави: взаємовплив та взаємозалежність / С. М. Рудніченко, Н. І. Гавловська, В. І. Гавловська // Бізнес Інформ. – 2018. – № 4. – С. 26–32.
12. Пересунько В. І. Розвиток технологій управління персоналом промислового підприємства на демократичних засадах : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / В. І. Пересунько ; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля – Луганськ, 2010. – 21 с.
13. Пирогов В. І. Технологізація – путь совершенствования управления предприятием [Электронный ресурс] / В. И. Пирогов, С. К. Завьялов, Г. Р. Мукушев // ЭКО : Всероссийский экономический журнал. – 2007. – № 5. – Режим доступа : http://www.econom.nsc.ru/eco/arhiv/ReadStatiy/2007_05/Pirogov.htm
14. Семенчук А. О. Реконверсійна технологія управління конкурентними перевагами підприємства / А. О. Семенчук // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4 (106). – С. 138–143.
15. Софронова О. Б. Адаптація зарубешних технологій управління в російських компаніях / О. Б. Софронова // Вестник СПбГУ, Сер. 8. – 2005. – Вып. 2 (№ 16). – С. 57–72.
16. Теорія та історія державного управління : навч. посібн. / Г. С. Одинцова, В. Б. Дзюндзюк, Н. М. Мельпохова та ін. – К. : Вид. дім «Професіонал», 2008. – 288 с.
17. Яцура М. Г. Визначення терміна «управлінська технологія» / М. Г. Яцура // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2011. – № 16 (170). – С. 206–208.

References

1. Vasilenko A. V. Menedzhment ustojchivogo razvitija : monografija / A. V. Vasilenko. – K. : Centr uchebnoj literatury, 2005. – 648 s.
2. Vasylenko V. O. Antykryzove upravlinnia pidpriemstvom / V. O. Vasylenko. – K. : TsUL, 2003. – 503 s.
3. Havlovska N. I. Zastosuvannia suchasnykh tekhnolohii upravlinnia innovatsiynym rozvytkom vitchyznianskykh pidpriemstv / N. I. Havlovska // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2016. – № 2. – S. 117–119.
4. Dobrotvorskiy I. L. Menedzhment. Jеffektivnye tehnologii : uchebn. posob. / I. L. Dobrotvorskiy. – M. : Prior-izdat, 2002. – 464 s.
5. Dudnyk A. D. Slovnyk-dovidnyk menedzhera po upravlinniu konkurentospromozhnistiu dlia mahistriv usikh form navchannia / ukl. A. D. Dudnyk. – K. : KNEU, 1999. – 60 s.
6. Kuznietsova I. Vyznachennia sutnosti definitcii «Tekhnolohiia upravlinnia» / I. Kuznietsova // Visnyk Kyivskoho natsionalnogo torhovelno-ekonomichnogo universytetu. – 2009. – № 1. – S. 55–62.
7. Kurochkin O. S. Upravlinnia pidpriemstvom (protsejniy aspekt) : navch. posibnyk / O. S. Kurochkin. – K. : MAUP, 1998. – 144 s.
8. Lebid O. V. Rol tekhnolohii upravlinnia u rozvytku pidpriemstva / O. V. Lebid // Akademichnyi ohliad. – 2012. – № 2 (37). – S. 128–134.
9. Lykholobov E. A. Vykorystannia tekhnolohii upravlinnia personalom u formuvanni orhanizatsiinoi povedinky na promyslovomu pidpriemstvi : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04 [Elektronnyy resurs] / E. A. Lykholobov ; Skhidnoukr. nats. un-t im. V. Dalia. – Luhansk, 2010. – 21 s.
10. Mosejko V. O. Upravlenie po izmenenijam. Konceptija vnutfirmennogo upravlenija v strukturah srednego i malogo biznesa : monografija / V. O. Mosejko. – Volgograd : Izd-vo Volgograd. gos. un-ta, 2001. – 464 s.
11. Rudnichenko Ye. M. Hlobalizatsiia, importozamishchennia ta ekonomichna bezpeka derzhavy: vzaiemovplyv ta vzaiemozalezhnist / Ye. M. Rudnichenko, N. I. Havlovska, V. I. Havlovska // Biznes Inform. – 2018. – № 4. – S. 26–32.
12. Peresunko V. I. Rozvytok tekhnolohii upravlinnia personalom promyslovoho pidpriemstva na demokratychnykh zasadakh : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04 / V. I. Peresunko ; Skhidnoukr. nats. un-t. im. V. Dalia – Luhansk, 2010. – 21 s.
13. Pirogov V. I. Tehnologizacija – put' sovershenstvovanija upravlenija predpriatiem [Jelektronnyj resurs] / V. I. Pirogov, S. K. Zav'jalov, G. R. Mukushev // JeKO : Vserosijskij jekonomicheskij zhurnal. – 2007. – № 5. – Rezhim dostupa : http://www.econom.nsc.ru/eco/arhiv/ReadStatiy/2007_05/Pirogov.htm
14. Semenchuk A. O. Rekonversiina tekhnolohiia upravlinnia konkurentnymy perevahamy pidpriemstva / A. O. Semenchuk // Aktualni problemy ekonomiky. – 2010. – № 4 (106). – S. 138–143.
15. Sofronova O. B. Adaptacija zarubezhnykh tehnologij upravlenija v rossijskikh kompanijah / O. B. Sofronova // Vestnik SPbGU, Ser. 8. – 2005. – Vyp. 2 (№ 16). – S. 57–72.
16. Teoriia ta istoriia derzhavnogo upravlinnia : navch. posibn. / H. S. Odyntsova, V. B. Dziundziuk, N. M. Meltiukhova ta in. – K. : Vyd. dim «Profesional», 2008. – 288 s.
17. Iatsura M. H. Vyznachennia termina «upravlinska tekhnolohiia» / M. H. Iatsura // Visnyk Skhidnoukrainskoho natsionalnogo universytetu imeni Volodymyra Dalia. – 2011. – № 16 (170). – S. 206–208.

Рецензія/Peer review : 23.12.2018

Надрукована/Printed : 04.02.2019

Рецензент: д. е. н., проф. Рудніченко С. М.

УДК 339.9

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-266-1-23-27

КОВАЛЬЧУК Н. О.,
МИХАЙЛЮК А. В.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ В КОМПАНІЇ

У статті наведено огляд основних етапів фінансового планування компанії як компонента системи планування, а відповідно, частини управління підприємством. Описуються основні рівні планування – стратегічне, поточне і оперативне фінансове планування. Зроблений висновок про актуальність і необхідність використання системи фінансового планування компанії для її успішного функціонування.

Ключові слова: фінансове планування, перспективне (стратегічне) фінансове планування, поточне фінансове планування, оперативне фінансове планування, фінансовий план.

KOVALCHUK N.,
MYKHAILIUK A.

Chernivtsi National University named after Yury Fedkovich

FINANCIAL PLANNING IN THE COMPANY

Since the organization is a planned and implemented purposeful, intellectual and material process of establishing relationships, dependencies, the construction of forms and procedures, then for a rational organization of business analysis it is necessary to consider its compliance with the enterprise management system. In accordance with the theory of organization it is proposed to consider the organization of analysis how: the phenomenon (objectively required management sphere, which is reflected in the process of business analysis), the process (the process of implementing analytical function, set of actions) and the object (a group of analysts whose activities are intentionally coordinated to achieve the general purpose). The purpose of the article is to justify the role of human capital in the innovative changes of the organization of business analysis. Changes in the organization of business analysis are inevitable. They represent controlled events that an organization (as a group of analysts whose activities are deliberately coordinated to achieve a common goal) can provide, or - uncontrolled events, as a consequence of ineffective management. It has been established that organizational changes have two components: content (what has changed) and process (how it has changed). The determining factor for the comprehensive positive changes in the organization of business analysis is the availability of specialists with innovative knowledge and skills. The main element of the process of innovation development is a creative person, and its human capital becomes the main resource of innovation activity on the basis of generating new knowledge. Improving the quality of human capital is a base for innovation development, achieving high competitiveness. Consequently, the basis for constant innovation changes in the organization of business analysis is the improvement of the quality of human capital through continuous training of analysts.

Key words: financial planning, perspective (strategic) financial planning, the current financial planning, efficient financial planning, financial plan.

Постановка проблеми. Фінансове планування – це одна зі складових функцій управління. Воно тісно взаємопов'язане з плануванням всієї господарської діяльності організації. В умовах ринкової економіки роль планування не тільки не знижується, але і зростає в дуже значних темпах. Без його використання в діяльності підприємства просто неможливо забезпечити стійкий фінансовий стан, сформувати достатній обсяг фінансових ресурсів при мінімальних витратах, спрогнозувати розвиток підприємства на майбутні періоди; взагалі, домогтися успіху на ринку.

Фінансове планування проводиться для всіх операційних процесів, які проводяться на підприємстві, пронизує і зв'язує в єдину ланку маркетинг, кадрове та виробниче планування. За допомогою фінансового планування конкретизуються намічені прогнози, визначаються взаємопов'язані завдання і послідовність в реалізації і досягненні обраної мети. Важливість і актуальність даної теми зумовили значний інтерес і увагу вчених до вивчення фінансового планування діяльності підприємства. При цьому необхідно відзначити різнобічність висвітлення питань фінансового планування в науковій літературі, і, як наслідок, відсутність єдиної термінологічної бази його пізнання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зарубіжні автори (Брейлі Р., Брігхем Ю., Росс З., Сициліано Дж., Ченг Ф. Лі, Етрілл П. та інші) приділяють багато уваги методичним питанням застосування фінансового планування на підприємстві, а вчені пострадянського простору (Бланк І. А., Бобильова А. З., Гаврилова О. М., Данилов А. Д., Ковальов В. В., Момот Т. В., Павлова Л.Н., Савчук І. П. та інші) концентрують увагу на загальнотеоретичних аспектах фінансового планування. Тому необхідно узагальнити, систематизувати існуючі дослідження термінологічної бази фінансового планування для отримання більш цілісного уявлення про сам процес, його сутність, призначення, і як наслідок, підвищення результативності його використання на підприємстві.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є розкриття сутності та призначення фінансового планування на підприємствах, визначення його проблем, напрямів здійснення.

Вклад основного матеріалу. Фінансове планування розглядають як невід'ємну частину загального планування діяльності підприємства. Фінансове планування як складник бізнес-планування є

одним із найбільш ефективних інструментів менеджменту. У ході фінансового планування спочатку розробляються фінансова політика та прогноз з окремих напрямків управління фінансами підприємства, необхідні для забезпечення виконання плану господарської діяльності.

Процес фінансового планування поділяється на кілька етапів. Перший етап являє собою аналіз фінансової ситуації, тобто аналіз фінансових показників за попередній період. Для цього необхідні основні фінансові документи підприємства: бухгалтерський баланс, звіти про рух грошових коштів та звіти про фінансові результати [1]. Ці документи мають дуже велике значення у фінансовому плануванні, тому що містять дані для аналізу і розрахунку фінансових показників підприємства і служать фундаментом для побудови прогнозних документів. Баланс компанії входить в список документів фінансового планування, а бухгалтерський баланс є вихідною базою першого етапу планування.

Другий етап складається з розроблення фінансової стратегії підприємства на базі основних прогнозних документів: рух готівки, звіт про прибутки і збитки, прогноз балансу, які відносяться до фінансових планів і входять в структуру бізнес-плану підприємства [2].

Третій етап – складання поточних фінансових планів.

Четвертий етап необхідний для уточнення і конкретизації показників прогнозних документів за допомогою складання поточних фінансових планів.

Фінансове планування завершується розробленням оперативних планів та практичним впровадженням фінансових планів і контролем процесу їх виконання.

Порушення послідовності операцій планування може призвести до відриву довгострокових фінансових планів від короткострокових.

Основні етапи фінансового планування та його вплив на господарську діяльність підприємства зображені на рис. 1.



Рис. 1. Процес фінансового планування та його вплив на фінансово-господарську діяльність підприємства [3–5]

Основним інструментом фінансового планування є фінансовий план компанії. Він може мати різну форму подання, а також різне значення, залежно від характеру, об'єкта і проміжку планування.

Фінансовий план являє собою складну структуру і зміст. Для того, щоб грамотно скласти його, необхідні взаємодія і злагоджена робота різних підрозділів підприємства. Якщо компанія розробила тільки один фінансовий план, то ефективне фінансове планування неможливе.

Система фінансового планування використовується в усіх сферах діяльності компанії і являє собою складний процес, який вимагає серйозної і якісної підготовки.

У наш час керівники більшості компаній, особливо в малому бізнесі, не акцентують необхідної уваги на постановці фінансового планування. Якщо компанія буде планомірно рухатися і виконувати поставлені завдання на кожному етапі і з найменшим рівнем фінансового планування (стратегічне, поточному і оперативному), то це буде фундаментом для її процвітання. На даний момент фінансове планування є не просто можливим, а обов'язковим елементом управління.

Фінансове планування складається з трьох підсистем. Підсистеми фінансового планування зображені на рис. 2.

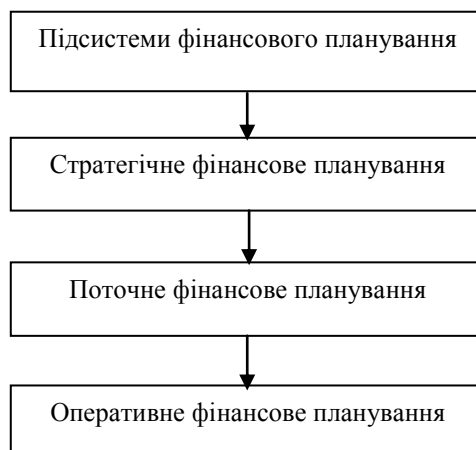


Рис. 2. Підсистеми фінансового планування на підприємстві

Кожній підсистемі відповідають певні форми фінансових планів і проміжки часу, на які діляться ці плани. Всі рівні фінансового планування тісно взаємопов'язані і здійснюються в певній послідовності.

За критерієм часу, планування буває довгостроковим, середньостроковим і короткостроковим (річні плани, кварталні, місячні і декадні).

Довгострокове планування – планування в тривалому проміжку часу: від трьох до десяти і більше років. Такими періодами розробляються стратегічні плани розвитку компанії. Довгострокове планування відповідає за залучення довгострокових джерел фінансування і представляється у вигляді інвестиційного проекту.

Стратегічне планування допомагає забезпечити підприємству платоспроможність та економічну стійкість. На етапі стратегічного планування виділяються головні показники розвитку компанії, основні цілі і способи, а також шляхи їх досягнення. Такі плани розробляються з перспективою на майбутнє, на кілька років і можуть конкретизуватися в процесі реалізації основних завдань.

У процесі стратегічного планування на підприємстві відбувається розробка трьох основних документів:

- прогнозний звіт про прибутки і збитки, який фіксує величину прибутку в наступному періоді;
- прогнозний баланс, який показує чітку картину фінансової рівноваги компанії;
- прогноз руху грошових коштів, завдяки якому відбувається рух грошових коштів в рамках основної, інвестиційної та фінансової діяльності компанії.

Фінансова стратегія – система довгострокових цілей компанії, яка формується виходячи з фінансової спрямованості і ефективних шляхів досягнення поставлених цілей. Фінансова стратегія є частиною загальної стратегії економічного розвитку підприємства.

Розробляючи фінансові плани на тривалий період, менеджер застосовує математичні, статистичні, а також інші методи прогнозування майбутніх ситуацій. Однак брати до уваги тільки висновки прогнозу не слід, так як довгострокові програми характеризуються низькою точністю. Крім того, прогнози не завжди пророкують нестандартний поворот подій. Також прогноз, який заснований на ймовірних подіях, вже не актуальний після першого маловірогідної події, в результаті чого підприємство змушене розробляти новий фінансовий план. Таким чином, на ранньому етапі розробки фінансового плану слід використовувати ситуаційний аналіз.

Після розробки напрямків розвитку компанії здійснюється поточне фінансове планування. Воно здійснюється на короткострокові і середньострокові періоди часу. У процесі короткострокового планування відбувається конкретизація і узагальнення кожного напрямку розподілу коштів з джерелами їх залучення і ефективністю. Цей етап особливо важливий для компанії: здійснюється аналіз і коригування окремих моментів фінансової діяльності. Далі на цьому ж етапі формуються конкретні види поточних планів, що дозволяють компанії провести оцінку фінансового стану на закінчення планового періоду часу, сформулювати структуру активів і капіталу в кінці планованого періоду, структуру доходів і витрат і забезпечити постійну платоспроможність.

Результатом формування поточних планів є такі документи, як план звіту про прибутки і збитки, балансовий план і план руху грошових коштів.

Завершальна частина системи фінансового планування – оперативне планування. Основним його завданням є розробка тактичних планів на короткостроковий період часу, спрямований на досягнення поставлених цілей компанії (наприклад, план закупівлі матеріалів). Розробка оперативних фінансових планів допомагає ефективно використовувати всі ресурси компанії (власні і позикові) за умови здійснення виробництва в задані терміни. У компанії готується кілька варіантів фінансового плану, який залежить від зміни тих чи інших параметрів.

Планування повинне охоплювати всі сфери діяльності підприємства, а також усі етапи, дії та операції як господарських процесів, так і процесів управління. Процес фінансового планування передбачає необхідність виконання умов, які забезпечують отримання бажаного результату. До таких умов слід віднести дотримання певних принципів, які визначають зміст та характер планової роботи підприємства (табл. 1). Вперше основні принципи планування сформулював французький учений, засновник класичної адміністративної школи управління А. Файоль.

Таблиця 1

Принципи фінансового планування [6–9]

Назва	Характеристика
Єдність фінансових планів	Передбачає єдиний підхід до розроблення фінансових планів незалежно від виду діяльності суб'єкта господарювання, застосовується однакова методологія розрахунку показників
Взаємозв'язок між окремими складниками фінансових планів	Повинен існувати взаємозв'язок між різними фінансовими планами суб'єкта господарювання для того, щоб була можливість доповнення одного плану іншими або проводилася деталізація відповідної інформації
Наукова обгрунтованість складання фінансових планів	Передбачає здійснення розрахунків фінансових показників (коефіцієнтів) на основі сучасних методик аналізу; застосування економіко-математичних методів та моделей, які б передбачали багатоваріантність розрахунків і вибір найбільш оптимального з них
Стабільність	Необхідно застосовувати незмінність показників фінансових планів підприємства протягом терміну, встановленого для виконання даного плану
Нормативне забезпечення	Показники (коефіцієнти), які зараховуються до фінансових планів підприємства, повинні мати нормативну основу, а також відповідати рівню, встановленому законодавством
Безперервність	Забезпечує постійне встановлення фінансових планів та порядок їх виконання (оперативний, поточний, перспективний)

Основними передумовами для розробки фінансового плану в компанії є:

- заплановані обсяги виробництва і реалізації продукції;
- фінансова політика по конкретним областям фінансової діяльності компанії;
- фінансова стратегія фінансової діяльності на майбутній період;
- діюча система ставок податкових виплат;
- середні ставки відсотків на фінансовому ринку;
- підсумки фінансового аналізу за попередній період.

Висновки із цього дослідження. З одного боку, фінансове планування є функцією управління, яке є основою для прийняття фінансово-економічних управлінських рішень. З іншого боку, воно виконує низку функцій, що відбиває призначення і види діяльності підприємства, здійснювані в процесі фінансового планування.

У ході фінансового планування будь-яке підприємство всебічно оцінює стан своїх фінансів, виявляє можливості збільшення фінансових ресурсів, напрями їх найбільш ефективного використання. Управлінські рішення в процесі планування приймаються на основі аналізу фінансової інформації, яка у зв'язку з цим повинна бути достатньо повною і достовірною. З вище перерахованого можна виділити основні функції фінансового планування:

- ініціювання ефективного використання матеріального та інтелектуального потенціалу підприємства;
- прогнозування;
- безпека;
- забезпечення вибору допустимих і найкращих альтернатив використання фінансових ресурсів;
- координація та інтеграція різних сфер діяльності підприємства як у процесі планування, так і в процесі реалізації затвердженого плану;
- упорядкування та формування єдиного порядку дії всіх працівників підприємства;
- контроль – результативне планування в сучасних умовах невіддільне від системи контролю діяльності, етапів виконання плану, зміни зовнішніх умов функціонування підприємства;
- документування – забезпечення документованого ходу виробничої, маркетингової та фінансової діяльності підприємства;
- навчання – розроблення зразків раціональних дій і змога вчитися на помилках.

Можна стверджувати, що на сьогодні фінансове планування є одним з альтернативних фінансових інструментів, яке використовується підприємствами для налагодження фінансової діяльності та підвищення

власної рентабельності та платоспроможності як одних із найбільш важливих показників міцного фінансового стану суб'єкта господарювання. Приділяючи більше уваги фінансовому плануванню, можна досягти зміцнення фінансової стабільності підприємства за умови виконання прогнозованих бюджетом обсягів операційної та інвестиційної діяльності на засадах фінансової стійкості, створення передумов для отримання чистого прибутку, достатнього для самокупності та самофінансування підприємства.

Література

1. Банки і біржі / Є. І. Бородіна, Ю. С. Голікова, Н. В. Колчина, З. М. Смирнова. – Фінанси підприємств, 2000. – 208 с.
2. Донцова Л. В. Комплексний аналіз бухгалтерської звітності / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. – 2001. – 304 с.
3. Хасси Д. Стратегія і планування: Руководство менеджера / Хасси Д. – СПб : Питер, 2001. – 384 с.
4. Ли Ч. Ф. Финансы корпораций: теория, методы и практика / Ли Ч. Ф., Финнерти Дж. И. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 688 с.
5. Янковська В. А. Теоретичні основи планування та прогнозування на підприємстві / В. А. Янковська, А. М. Хижняк // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2015. – № 2. – С. 166.
6. Алфорова І. Дослідження економічної сутності бюджетування та фінансового планування / Алфорова І., Колесникова М. – Схід, 2010.
7. Марцин В. С. Планування як основна складова процесу фінансової діяльності / В.С. Марцин // Фінанси України. – 2008. – № 4(149). – С. 45–49.
8. Филатов О. К. Планирование, финансы, управление на предприятии / О. К. Филатов, Л. А. Козловских, Т. Н. Цветкова. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 384 с.

References

1. Banky i birzhi / Ye. I. Borodina, Yu. S. Holikova, N. V. Kolchyna, Z. M. Smyrnova. – Finansy pidpriemstv, 2000. – 208 s.
2. Dontsova L. V. Kompleksnyi analiz bukhgalterskoi zvitnosti / L. V. Dontsova, N. A. Nykyforova. – 2001. – 304 s.
3. Hassi D. Strategija i planirovanie: Rukovodstvo menedzhera / Hassi D. – SPb : Piter, 2001. – 384 s.
4. Li Ch.F. Finansy korporacij: teorija, metody i praktika / Li Ch.F., Finnerti Dzh.I. – M. : INFRA-M, 2000. – 688 s.
5. Yankovska V.A. Teoretychni osnovy planuvannia ta prohnozuvannia na pidpriemstvi / V.A. Yankovska, A.M. Khyzhniak // Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo. – 2015. – № 2. – S. 166.
6. Alforova I. Doslidzhennia ekonomichnoi sutnosti biudzhetuвання ta finansovoho planuvannia / Alforova I., Kolesnykova M. – Skhid, 2010.
7. Martsyn V.S. Planuvannia yak osnovna skladova protsesu finansovoi diialnosti / V.S. Martsyn // Finansy Ukrainy. – 2008. – № 4(149). – S. 45–49.
8. Filatov O.K. Planirovanie, finansy, upravlenie na predpriiatii / O.K. Filatov, L.A. Kozlovskih, T.N. Cvetkova. – M. : Finansy i statistika, 2004. – 384 s.

Рецензія/Peer review : 03.01.2019

Надрукована/Printed : 06.02.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Іляшенко А. Х.

УДК 004.9(658)

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-266-1-28-32

ЛИСАК В. М.

Хмельницький національний університет

ВПЛИВ ЗОВНІШНІХ ТА ВНУТРІШНІХ ФАКТОРІВ НА ПОБУДОВУ ЕФЕКТИВНИХ АВТОМАТИЗОВАНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Здійснено аналіз наукових джерел та представлено авторський підхід до виявлення та класифікації зовнішніх та внутрішніх факторів, які впливають на побудову ефективних автоматизованих систем управління підприємством. Внутрішні фактори поділено на організаційно-ропорядчі, вартісно-витратні, техніко-технологічні та соціально-психологічні. До зовнішніх факторів впливу віднесено групи фінансово-стратегічних, інноваційно-інвестиційних, інституційно-правових і соціально-економічних. Запропоновано для оцінки рівня впливу екзогенних та ендогенних факторів використовувати методику збалансованої системи показників.

Ключові слова: автоматизована система управління підприємством, побудова системи управління підприємством, внутрішні і зовнішні фактори, оцінка факторів впливу.

LYSAK V.

Khmelnitskyi National University

THE INFLUENCE OF EXTERNAL AND INTERNAL FACTORS ON THE BUILDING OF EFFECTIVE AUTOMATIZED SYSTEMS OF THE ENTERPRISE MANAGEMENT

The transition of enterprises to new conditions of management is characterized for today's stage of development of economic relations, which caused the need to use modern advanced technologies in order to increase the efficiency of production and obtain maximum profits. Based on this fact, industrial enterprises try to introduce effective automated control systems (ACS), which, based on the analysis of data flows, will provide support for the adoption of effective management decisions. The complexity and power of the ACS are constantly increasing, and their effectiveness depends on the use of modern hardware and software, the flexibility of algorithmization, innovative approaches to modelling, analysis and forecasting. In the aspect of ensuring a high level of efficiency of ACS of an enterprise we must take into account endogenous and exogenous factors of influence on the construction and functioning of such a system, which should ensure the successful achievement of the business objectives set by the enterprise. In order to achieve a high level of efficiency of an enterprise management system, it is necessary to take into account external and internal factors of influence on its construction and functioning. This should provide the company successfully achieve their business goals. The analysis of scientific sources concerning the classification of external and internal factors, which influencing the construction of efficient automated enterprise management systems was conducted. External factors are influenced by the world market of software and hardware, as well as concepts and standards for the design, development and implementation of modern software and hardware. Internal factors arise as a result of the company's corporate policy on the use of information technology, the use of innovative means of production, modern management methods etc. The author of the article internal factors is divided into: organizational-administrative, cost-consuming, techno-technological and socio-psychological. The external factors of influence include groups of financial-strategic, innovation-investment, institutional-legal and socio-economic factors. It is suggested to use the BSC method for estimation of influence of exogenous and endogenous factors.

Key words: automated enterprise management system, construction of enterprise management system, internal and external factors, estimation of influence factors.

Постановка проблеми. Для сьогоденішнього етапу розвитку економічних відносин характерним є перехід підприємств до нових умов господарювання, що викликало необхідність застосування сучасних перспективних технологій з метою підвищення ефективності виробництва та отримання максимальних прибутків. Ґрунтуючись на цьому, промислові підприємства намагаються запровадити ефективні автоматизовані системи управління (АСУ), які на основі аналізу даних інформаційних потоків забезпечать підтримку прийняття ефективних управлінських рішень. Складність та потужність АСУ підприємством невинно зростають, а їхня ефективність залежить від використання сучасних апаратно-програмних засобів, гнучкості алгоритмізації, інноваційних підходів до моделювання, аналізу та прогнозування. В аспекті забезпечення високого рівня ефективності АСУ підприємством необхідно враховувати ендогенні та екзогенні фактори впливу на побудову і функціонування такої системи, яка має забезпечити успішне досягнення функціонуючим підприємством поставлених бізнес-цілей.

Аналіз останніх досліджень. Науково-технічними розробками у сфері побудови ефективних АСУ підприємством, проектуванням та розвитком сучасних наукових підходів до автоматизації фінансово-господарської діяльності відомі багато зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких В. Алджанов [1], А. Батюк [3], В. Баронов [2], Н. Васильків [4], М. Верескун [5], Є. Візе [11, 12], М. Вітер [9], О. Григоревська [10], З. Двуліт [3], Ч. Дікерсон [8], Л. Ємчук [6], І. Нетреба [7], К. Обельовська [3], Д. О'Лірі [8], М. Роземанн [11, 12], М. Сензюк [9], М. Скрипник [10], Дж. Форрестер [8] та ін.

Удосконалення організаційної та функціональної структури АСУ, її складових, принципів побудови та функціонування, а також вибір, аналіз і оцінка оптимальних показників та факторів впливу на

ефективність виконання бізнес-процесів є критичними і можуть призвести до негативних наслідків на всіх етапах життєвого циклу такої системи. Водночас наукові результати щодо виявлення, класифікації та дослідження факторів впливу на побудову ефективних систем управління підприємствами потребують подальшого вивчення.

Метою дослідження є аналіз впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на побудову ефективних автоматизованих систем управління підприємством для забезпечення досягнення поставлених цілей.

Основний матеріал дослідження. Аналіз науково-технічної літератури [1, 2, 4, 8, 9] свідчить, що під час побудови та експлуатації АСУ необхідно, в першу чергу, вирішувати завдання ефективної автоматизації саме тих процесів господарювання, які забезпечать досягнення мети діяльності підприємства на ринку.

Досвід успішних у машинобудівній галузі підприємств свідчить, що основою для впровадження нової АСУ має бути економічна необхідність, а не поява нових технологій. Фінансування створення АСУ мусить відбуватися з міркувань економічної вигоди, а сама система бути гнучкою, спрямованою на постійне вдосконалення з метою досягнення оптимальної продуктивності, надійності та зручності в експлуатації [1, 8, 9].

Забезпечення необхідного рівня ефективності під час побудови АСУ підприємством пов'язане із врахуванням таких особливостей: система є багатофункціональною, її функції мають різну значущість та характеризуються різним рівнем вимог до надійності; критичні ситуації внаслідок відмов чи помилок в роботі можуть спричинити спотворення даних; функціонування системи забезпечується поєднанням різних видів програмно-апаратних засобів, а тому потрібно враховувати значний вплив людського фактору на її ефективність.

З техніко-технологічної точки зору рівень надійності АСУ, в свою чергу, залежить від таких чинників: складу, рівня надійності використаних апаратно-програмних засобів та зв'язків між ними; рівня кваліфікації персоналу та організації його роботи; ступеня раціональності розподілу завдань між апаратними засобами, програмним забезпеченням та операторами системи; режимів, параметрів та організаційних форм технічної експлуатації програмно-технічного забезпечення; ступеня застосування засобів резервування та зберігання даних; рівня використання методів та заходів технічної діагностики тощо [9].

Ми поділяємо думку авторів [4, 9], що зовнішні фактори на побудову автоматизованих систем створюють вплив, виходячи з розвитку світового ринку програмно-технічних засобів, а також концепцій і стандартів проектування, розробки і впровадження сучасних технологій програмного та апаратного забезпечення. Внутрішні фактори виникають в результаті діючої на підприємстві корпоративної політики щодо застосування інформаційних технологій, використання інноваційних засобів виробництва, сучасних методів управління тощо.

Варто зазначити, що серед науковців не існує одностайності щодо поділу та вирізнення таких факторів. Наприклад, Ємчук Л. В. [6, с. 78] виділяє організаційні, технологічні, людські та інші фактори. Скрипник М. І. та Григорєвська О. О. [10, с. 124] поділяють зовнішні фактори на культурні, правові, економічні, науково-технічного прогресу та рівня освіти. Нетреба І. О. [7, с. 93–94] до внутрішніх факторів відносить процесний підхід, значущість використання інформаційних ресурсів, повноту охоплення автоматизацією бізнес-процесів та наявність організаційного механізму впровадженні АСУ, а до зовнішніх включає гнучкість цінової політики ІТ-виробників, розвиток підходів до управління підприємством, розвиток можливостей технічних засобів та розвиток підходів до впровадження АСУ.

Оскільки процес побудови та впровадження АСУ підприємства в загальному вигляді може бути представлений у вигляді таких послідовних етапів: планування, контроль виконання плану та регулювання. На етапі планування розробляють стратегічний та оперативний плани. У стратегічному плані визначаються принципи та умови згідно яких мають прийматися рішення, а в операційному конкретизують роботи щодо реалізації прийнятих стратегічних рішень. Контроль виконання планів передбачає періодичний збір та узагальнення оперативної інформації для її подальшого аналізу та прийняття відповідних рішень [3, 4].

Розглянемо формування впливу зовнішніх та внутрішніх факторів поряд із побудовою стратегії з автоматизації управління підприємством (рис. 1), яка має базуватися на визначенні основних потреб бізнесу та розроблених стратегічному і оперативному планах. Вона має визначати мету та цілі, здійснення вибору сфер діяльності підприємства із зазначенням типів та послідовності робіт з їх автоматизації. Стратегія має визначати пріоритети, на досягнення яких спрямована автоматизація, наприклад, на зниження вартості продукції, на збільшення обсягів виробництва або асортименту виробів, на скорочення циклу «розробка – виготовлення – продаж», чи зміну акценту від «виробництва на склад» на «виробництво за замовленням» тощо. Обмеження, встановлені такою стратегією, можуть стосуватися обсягів фінансових ресурсів, які планується витратити на придбання програмно-технічних засобів, оплату праці фахівців, встановлення часових меж на виконання конкретних завдань та досягнення певних цілей, а також важелі державного регулювання економіки.

Однією із компонент розробленої стратегії також є прийняття довгострокової технічної політики на підприємстві, яка визначатиме стандарти на устаткування та програмне забезпечення, затвердить перелік виробників програмно-технічних засобів та їхніх продуктів, що використовуються для створення АСУ підприємства або для використання у майбутньому. Стратегія встановлює процедури аналізу результатів та умови управління змінами до плану.

Таким чином, стратегічні цілі бізнесу із визначенням пріоритетів, з врахуванням обмежень та встановленні технічної політики перетворюються в стратегічний план автоматизації підприємства.

Аналізуючи кроки, для реалізації такого плану з автоматизації процесів управління діяльності підприємства, на нашу думку варто виділити такі внутрішні фактори як: організаційно-розпорядчі, вартісно-витратні, техніко-технологічні та соціально-психологічні.



Рис. 1. Вплив внутрішніх та зовнішніх факторів на вибір стратегії автоматизації процесів управління підприємством

Оскільки стратегія має відповідати пріоритетам і завданням бізнесу підприємства, то стратегічний план автоматизації повинен складатися з врахуванням організаційно-стратегічних факторів: середній час між змінами технологій основного виробництва; середній час життя продукції підприємства; довгострокові плани виробників програмно-технічних засобів; термін амортизації систем/підсистем; зміни обсягів та номенклатури продукції; заплановані зміни функцій персоналу тощо.

До вартісно-витратних факторів ми пропонуємо відносити такі, як вартість програмно-технічних засобів автоматизованої системи; витрати на можливі зміни технологій виробництва; вартість оплати праці фахівців з впровадження системи; вартість майбутнього навчання управлінського, адміністративного та обслуговуючого персоналу; витрати на оплату праці персоналу тощо.

Серед техніко-технологічних факторів, на нашу думку, варто виділити наступні: проблеми інтеграції існуючих систем; розробка специфічної для підприємства системи; наявність ІТ-технологій для реалізації процесу автоматизації; ефективність ІТ-інструментарію для вирішення завдань підприємства; необхідність здійснення інфраструктурних змін на підприємстві та реорганізації бізнес-процесів; дотримання стандартів з організації виробництва, розробки і функціонування АСУ тощо.

Соціально-психологічні фактори мають включати: відношення кожної з ланок персоналу до автоматизації; особливості соціально-трудових відносин; аспекти трудового законодавства, які регулюють процес звільнення персоналу внаслідок автоматизації на підприємстві, психологічні аспекти користувача АСУ.

Водночас, вважаємо, що зовнішні фактори впливу на формування АСУ підприємства можна поділити на такі: фінансово-стратегічні (фінансово-економічне становище на ринку; доступність у придбанні програмно-технічного забезпечення АСУ; економічна політика розробників АСУ), інноваційно-інвестиційні (рівень науково-технічного розвитку технологій; наявність альтернатив серед програмно-технічного інструментарію; доступність документації та центрів підвищення кваліфікації користувачів системи, здатність залучення інвестицій з боку держави і бізнесу тощо), інституційно-правові (державне та міжнародне регулювання ринку; дотримання державних та міжнародних стандартів організації виробництва; нормативи створення автоматизованих систем; державна податкова політика тощо) та соціально-економічні (державні, регіональні та галузеві особливості організації виробництва; рівень оплати праці фахівців із розробки та супроводу АСУ на інших підприємствах тощо).

Отже, на нашу думку, вищезазначені внутрішні фактори впливають на вибір моделі впровадження АСУ, визначають перспективи удосконалення та розвитку автоматизованої системи, водночас як зовнішні фактори здійснюють непрямий вплив на вибір АСУ та процеси з її розробки і впровадження на підприємстві.

Оскільки, впровадження АСУ є одним з етапів оптимізації управління підприємством на основі автоматизації бізнес-процесів за допомогою програмно-апаратних засобів, то на наше глибоке переконання, для оцінки впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ доречно використати методику стратегічного планування Balanced Score Card (BSC), авторами якої є Р. Каплан та Д. Нортон (1990) і Л. Майсел (1992). Дана методика описує збалансованість управління підприємством на основі чотирьох напрямів оцінки ефективності, які формуються на основі ключових компонентів: фінанси та економіка, клієнти та ринки, бізнес-процеси та організаційна структура, інновації та розвиток персоналу. Кожна із складових формалізується у вигляді стратегічної карти, яка містить інформацію про цілі підприємства, способи їх досягнення та індикативні оцінки факторів впливу.

М. Роземанн та С. Візе [11, 12] пропонують використовувати дану методику або на стадії створення АСУ підприємством, або на етапі її функціонування. Це пояснюється тим, що BSC вирішує два основні завдання управління АСУ: представляє функціонування у вигляді стратегій, основою яких є досягнення поставлених бізнес-цілей і здійснює оптимізація системи на основі постійного контролю за її використанням.

На нашу думку, на етапі побудови АСУ до цих стандартних напрямів можна додати ще один – перспективу проекту, наприклад для конкретизації основних етапів, виявлення критичних точок тощо.

Висновки. Отже, створення АСУ підприємства є складним та трудомістким процесом, а тому для успішного завершення проекту є розробка стратегічного плану з автоматизації управління та використання сучасних підходів до оцінки її ефективності. Важливим аспектом на етапі побудови ефективної автоматизованої системи управління є виявлення, аналіз та оцінка впливу зовнішніх і внутрішніх факторів. На нашу думку, внутрішні фактори можна поділити на організаційно-розпорядчі, вартісно-витратні, техніко-технологічні та соціально-психологічні, а серед зовнішніх виділити групи фінансово-стратегічних, інноваційно-інвестиційних, інституційно-правових і соціально-економічних. Вважаємо, що для успішного досягнення поставлених бізнес-цілей підприємства перспективним напрямом дослідження є подальші розробки інструментів з виявлення, аналізу і оцінки таких факторів з метою створення важелів управління ними.

Література

1. Алджанов В. ИТ-архитектура от А до Я: Теоретические основы / В. Алджанов. – Ridero, 2018. – 396 с.
2. Баронов В. В. Автоматизация управления предприятием / В. В. Баронов и др. – Москва : ИНФРА-М, 2000. – 239 с.
3. Батюк А. С. Інформаційні системи в менеджменті : навч. посіб. / А. С. Батюк, З. П. Двудіт, К. М. Обельовська [та ін.]. – Львів : НУ «Львівська політехніка», «Інтелект-Захід», 2004. – 520 с.
4. Васильків Н. М. Ефективність інформаційних систем / Н. М. Васильків. – Тернопіль : Економічна думка, 2005. – 98 с.
5. Верескун М. В. Методи оцінки ефективності впровадження інформаційних систем на промислових підприємствах / М. В. Верескун // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2015. – Вип. 1(11). – С. 21–26.
6. Ємчук Л. В. Аналіз чинників, що визначають ефективність впровадження інформаційної системи на підприємстві // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2013. – № 4. Т. 21. Вип. 7(2). – С. 76–82.
7. Нетреба І. О. Вплив факторів внутрішнього і зовнішнього середовища на впровадження та розвиток інформаційної системи управління підприємством / І. О. Нетреба // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Эффективные инструменты современных наук – 2014». – Прага : ИД «Наука и образование», 2014. – Т. 4. – С. 93–95.
8. О'Лири Д. ERP системы. Современное планирование и управление ресурсами предприятия. Выбор, внедрение, эксплуатация / Дэниел О'Лири ; перев. с англ. – Москва : ООО «Вершина», 2004. – 272 с.
9. Сендзюк М. А. Інформаційні системи і технології в економіці : навч. посіб. / М. А. Сендзюк, М. Б. Вітер. – Київ : КНЕУ, 2011. – 423 с.
10. Скрипник М. І. Фактори побудови національної системи бухгалтерського обліку / М. І. Скрипник, О. О. Григоревська // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. – 2017. – Вип. 23(2). – С. 123–127.
11. Rosemann M. Management of ERP-Software Using the Balanced Scorecard / M. Rosemann, J. Wiese // Proceedings of the International Symposium on the "IT Balanced Scorecard" ; eds. : De Vlerick School voor Management, UFSAI Management School, Technologisch Instituut (Antwerp, Belgium, 15-16 March 1999).
12. Rosemann M. Measuring the Performance of ERP Software: A Balanced Scorecard Approach / M. Rosemann, J. Wiese // Proceedings of the 10th Australasian Conference on Information Systems (Wellington, December 1-3, 1999). – 1999. – P. 773–784.

References

1. Aldzhanov V. IT-arhitektura ot A do Ja: Teoreticheskie osnovy / V. Aldzhanov. – Ridero, 2018. – 396 s.
2. Baronov V. V. Avtomatizacija upravlenija predpriyatijem / V. V. Baronov i dr. – Moskva : INFRA-M, 2000. – 239 s.
3. Batiuk A. Ye. Informatsiini systemy v menedzhmenti : navch. posib. / A. Ye. Batiuk, Z. P. Dvulit, K. M. Obelovska [ta in.]. – Lviv : NU «Lvivska politehnika», «Intelkt-Zakhid», 2004. – 520 s.
4. Vasylykiv N. M. Efektyvnist informatsiinykh system / N. M. Vasylykiv. – Ternopil : Ekonomichna dumka, 2005. – 98 s.
5. Vereskun M. V. Metody otsinky efektyvnosti vprovadzhennia informatsiinykh system na promyslovykh pidpriemstvakh / M. V. Vereskun // Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti. – 2015. – Vyp. 1(11). – S. 21–26.
6. Yemchuk L. V. Analiz chynnykiv, shcho vyznachaiut efektyvnist vprovadzhennia informatsiinoi systemy na pidpriemstvi // Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu. Serii «Ekonomika». – 2013. – № 4. T. 21. Vyp. 7(2). – S. 76–82.
7. Netreba I. O. Vplyv faktoriv vnutrishnoho i zovnishnoho seredovyscha na vprovadzhennia ta rozvytok informatsiinoi systemy upravlinnia pidpriemstvom / I. O. Netreba // Materialy Mizhnarodnoi naukovy-praktychnoi konferentsii «Эффективные инструменты современных наук – 2014». – Praha : YD «Nauka y obrazovanye», 2014. – T. 4. – S. 93–95.
8. O'Liri D. ERP sistemy. Sovremennoe planirovanie i upravlenie resursami predpriyatija. Vybor, vnedrenie, jekspluatatsija / Djeniel O'Liri ; perev. s angl. – Moskva : OOO «Verшина», 2004. – 272 s.
9. Sendziuk M. A. Informatsiini systemy i tekhnologii v ekonomitsi : navch. posib. / M. A. Sendziuk, M. B. Viter. – Kyiv : KNEU, 2011. – 423 s.
10. Skrypnyk M. I. Faktory pobudovy natsionalnoi systemy bukhgalterskoho obliku / M. I. Skrypnyk, O. O. Hryhorevska // Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Serii: Ekonomika i menedzhment. – 2017. – Vyp. 23(2). – S. 123–127.
11. Rosemann M. Management of ERP-Software Using the Balanced Scorecard / M. Rosemann, J. Wiese // Proceedings of the International Symposium on the “IT Balanced Scorecard” ; eds. : De Vlerick School voor Management, UFSAI Management School, Technologisch Instituut (Antwerp, Belgium, 15-16 March 1999).
12. Rosemann M. Measuring the Performance of ERP Software: A Balanced Scorecard Approach / M. Rosemann, J. Wiese // Proceedings of the 10th Australasian Conference on Information Systems (Wellington, December 1–3, 1999). – 1999. – P. 773–784.

Рецензія/Peer review : 20.12.2018

Надрукована/Printed : 01.02.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Нижник В. М.

УДК 65.018

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-266-1-33-36

НИЖНИК О. В.

Хмельницький національний університет

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

На основі аналізу існуючих підходів запропоновано в управлінні підвищенням конкурентного потенціалу використовувати систему управління ризиками. У загальній структурі вона трансформується у підсистему зі своїми принципами, методами, важелями, інструментами та забезпеченням.

Ключові слова: система, ризики, управління, конкурентний потенціал, методи, принципи, важелі.

NYZHNYK O.

Khmelnyskiy National University

RISK MANAGEMENT SYSTEM IN IMPROVING OF THE COMPETITIVE POTENTIAL OF ENTERPRISE

There are many systems aimed at increasing the components of the competitive potential for effective management of its growth. However, little attention is paid to the processes of risks eliminating that arise in the industrial potential management system. It was suggested to use the risk management system in the management of the competitive potential increasing, based on the analysis of existing approaches. In the general structure, it is transformed into a subsystem with its principles, methods, levers, tools and assurance. The system of risk management, transforming into a subsystem, in the general system of increasing of the competitive potential of industrial enterprises includes such components as: principles, methods, levers, tools, functions. Any system operates due to its supporting functions: personnel, documentary, legal, informational, organizational and administrative, analytical and monitoring. The system of risk management in enhancing the competitive potential of the enterprise, which is a part of the overall management system, plays an important role in the implementation of formation processes, assessment and enhancement of the competitive potential of any machine-building enterprise. The author of the article constructed the organizational structure of the risk management system in the overall management structure of increasing the competitive potential of the enterprise. Based on the description of interconnections and interdependencies of subsystems, we have constructed an organizational structure of the competitive potential management system, which includes four subsystems. The subsystem of increasing the competitive potential also includes the main goal and tasks, methods, tools and levers aimed at increasing the competitive potential.

Keywords: system, risks, management, competitive potential, methods, principles, levers.

Постановка проблеми. Для ефективного управління підвищенням конкурентного потенціалу існує безліч систем, які спрямовані на підвищення складових останнього. Однак мало уваги приділяється процесам усунення ризиків, які виникають в системі управління потенціалом промислових підприємств. Через те, дослідження в напрямі виявлення ризиків, які спрямовані на стримування у підвищенні конкурентного потенціалу, є надзвичайно важливими за сучасних умов господарювання промислових підприємств. З розвитком ринку, збільшенням конкуренції та поглибленням інтеграційних відносин з'являється безліч ризиків в ході формування і підвищення рівня конкурентного потенціалу підприємства. В теорії ризик-менеджменту підприємницький ризик трактується як очікування втрат чи збитків у процесі виробничої діяльності. Через те, важливими аспектами дослідження як складових, так і рівнів підвищення конкурентного потенціалу є управління ризиками, що виникають у процесі формування та реалізації конкурентного потенціалу підприємства.

Аналіз останніх досліджень. Проблемам ризик-менеджменту, пов'язаним із факторами впливу зовнішнього середовища, присвячені наукові дослідження Е. Демодерена, Б. Девідсона, Дж. Кейнса, А. Маршала. Поряд з дослідженнями, проведеними Дж. М. Кейнсом, Дж. Г. Кларком, Дж. Гобсоном, Ф. Найтом, Дж. Тобіном, В. Шарп виокремив систематичний та специфічний ризики як складові загального ризику. Американська школа як потужна фінансова школа ризикології, представлена дослідженнями П. Хейне, Т. Райса, Б. Кейлі. Вітчизняна школа ризик-менеджменту розвивається на основі досліджень І. Бланка, П. Верченка, М. Войнаренка [2], В. Вітлінського [1], Н. Внукової, В. Гранатурова, В. Грачова [3], Т. Клебанової, В. Лук'янової [4], В. Машиної [5], О. Мороза, А. Старостіної та багатьох інших вчених. Управління діяльністю промислових підприємств знайшло своє відображення у наукових працях, які можна поділити на ті, що ґрунтуються на аксіоматичних підходах, до яких можна віднести праці В. В. Вітлінського [1], М. С. Колпаківа, А. П. Буянова та інших вчених, а також ті, які ризик визначають як ситуацію, зокрема, В. М. Гранатуров, Н. П. Балашова, В. Н. Кочетков та А. В. Швець.

Метою дослідження є побудова організаційної структури системи управління ризиками у загальній структурі управління підвищенням конкурентного потенціалу підприємства.

Основний матеріал дослідження. Процеси управління ризиками мають включати як планування, оцінку, регулювання, так і моніторинг та реалізацію заходів з усунення несприятливих ризиків. Система

управління ризиками у підвищенні конкурентного потенціалу – це певна послідовність здійснення закладених функцій з ризик-менеджменту і процесів підвищення конкурентного потенціалу машинобудівних підприємств. Вона повинна мати наступний вигляд (рис. 1). Керівництво підприємства має здійснювати контроль за ефективністю управління ризиками, оцінювати витрати на проведення ризик-менеджменту і зважувати вигоди, отримані від нейтралізації ризиків.

Важливою складовою системи управління ризиками у підвищенні конкурентного потенціалу підприємств є вибір методів нейтралізації ризиків. Серед існуючих методів слід назвати методи лімітації, локалізації, трансформації, уникнення, компенсації, запобігання, усунення, резервування, об'єднання, розподілу ризиків. Слід обирати той чи інший метод нейтралізації, який за витратами був би ефективним у використанні.

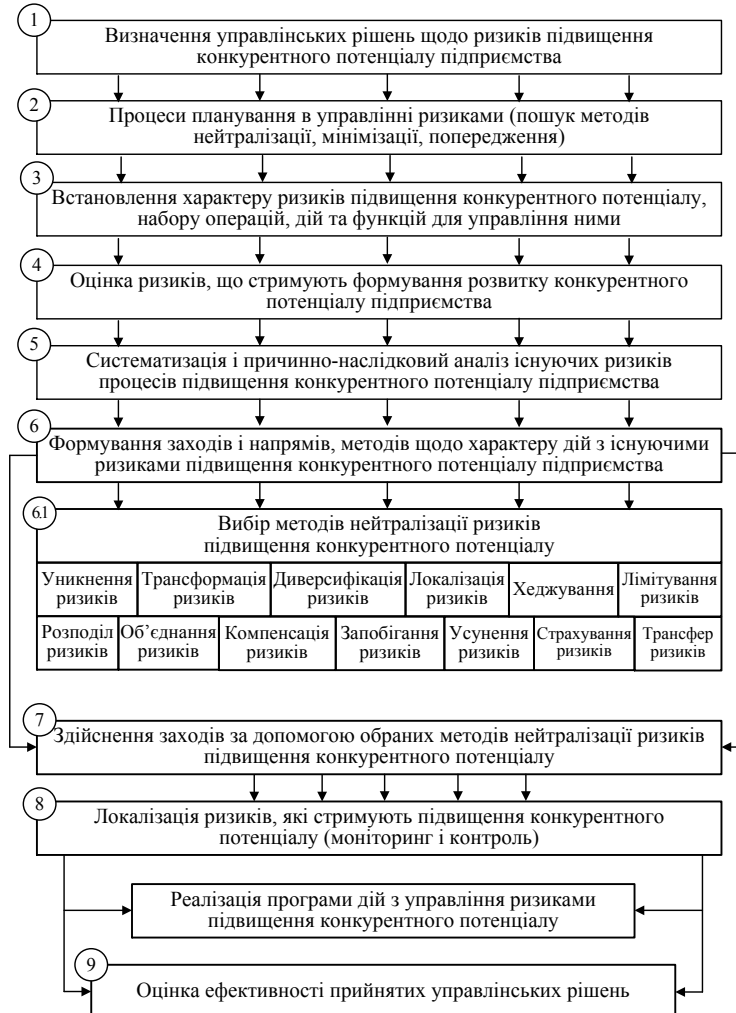


Рис. 1. Система управління ризиками у підвищенні конкурентного потенціалу на підприємстві

З процесами нейтралізації ризиків підвищення конкурентного потенціалу пов'язані процеси локалізації стримуючих ризиків, їх моніторинг та контроль [1].

Поряд із даною системою має бути розробка і реалізація програми дій з управління ризиками підвищення конкурентного потенціалу, яка може включати формування тактики управління ризиками, їх оперативне управління та загалом розробку програми та її реалізацію з включенням моніторингу та контролю за її виконанням.

Отже, система управління ризиками у підвищенні конкурентного потенціалу підприємства, яка входить до загальної системи управління, відіграє важливу роль у здійсненні процесів формування, оцінки та підвищення конкурентного потенціалу будь-якого машинобудівного підприємства.

Виходячи з опису взаємозв'язків та взаємообумовленості підсистем нами побудована організаційна структура системи управління конкурентним потенціалом, яка включає чотири підсистеми, а саме: підсистему формування, підсистему оцінки, підсистему підвищення конкурентного потенціалу та підсистему управління ризиками, стримуючими саме підвищення конкурентного потенціалу машинобудівного підприємства (рис. 2). І в такому випадку система управління ризиками у загальній структурі системи управління конкурентним потенціалом стає підсистемою.

Кожна із підсистем має свої суб'єкти управління, однак для всіх підсистем залишається один і той же суб'єкт – процеси управління конкурентним потенціалом підприємства. Кожна із підсистем має свої

завдання, принципи, методи, інструменти, важелі впливу, функції та форми взаємодії з іншими підсистемами [2]. На перший погляд вони схожі, однак мають свої особливості і служать об'єктивному розкриттю мети і завдань управління конкурентним потенціалом машинобудівного підприємства.

Організаційна структура системи управління конкурентним потенціалом є універсальною і може застосовуватись у будь-якій галузі промисловості, не лише в машинобудуванні. Універсальність її полягає в тому, що за нинішніх умов інтеграційності функціонування підприємств виникає ціла низка конкурентних загроз, які можна подолати лише за допомогою запровадження таких систем у практику роботи промислових підприємств.

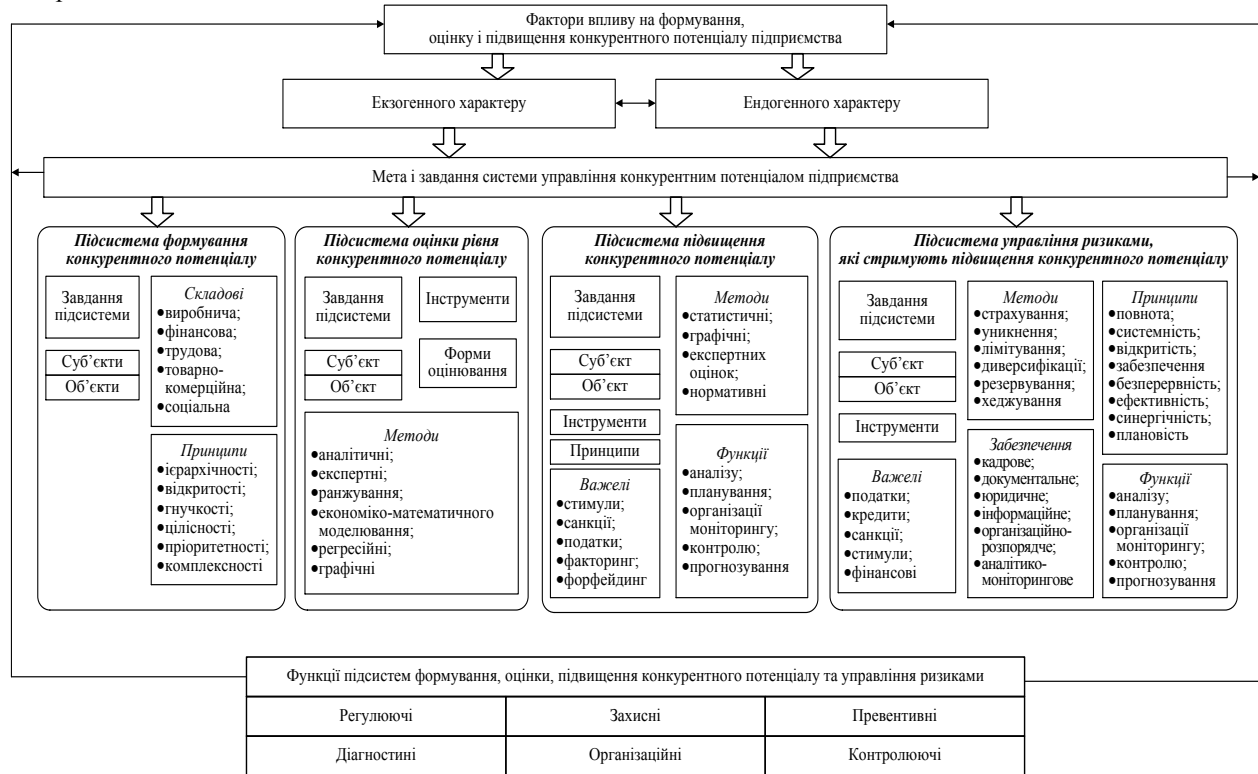


Рис. 2. Організаційна структура системи управління конкурентним потенціалом підприємства

Принципами побудови підсистеми конкурентного потенціалу машинобудівних підприємств є принципи: ієрархічності, гнучкості, цілісності, відкритості, пріоритетності, комплексності. Назви даних принципів повністю розкривають сутність кожного із них. Основними елементами підсистеми формування конкурентного потенціалу є складові та індивідуальні показники, що входять до них. Так, виробнича складова включає 24 показники, починаючи з показника технічного оновлення виробництва і закінчуючи показниками питомої ваги прогресивних економічних носіїв енергії на технологічні цілі. Фінансова складова включає 10 показників ліквідності, покриття автономії, поточних зобов'язань та маневреності капіталу підприємства. Трудова складова конкурентного потенціалу містить індивідуальні характеристики 15 показників, починаючи з рівня централізації, повноти охоплення функцій, рівня професійно-кваліфікаційних компетенцій персоналу, рівня організації і нормування праці, умов праці та заробітної плати. До складу товарно-комерційної групи показників входять 12 показників, які охоплюють характеристики інноваційності, складності, точності, енергомісткості, уніфікованості, ремонтоздатності і конкурентоспроможності товарів та їх збутові, реалізаційні та комерційні властивості. Соціальна складова включає також 12 показників, куди входять показники забезпеченості соціальними об'єктами, рівня надання соціальних виплат, забезпеченості житлом, об'єктами культурного призначення, медоглядами працівників, відповідними умовами праці, рівнем відповідних виплат тощо.

Підсистема оцінки рівня конкурентного потенціалу включає основні завдання, об'єкт та суб'єкти оцінки. До принципів оцінювання слід віднести принципи системності, цілісності та інші. Основними методами оцінки рівня конкурентного потенціалу слід визнати аналітичні, експертні, ранжування, економіко-математичного моделювання, регресійні і графічні. Підсистема оцінки взаємопов'язана з підсистемою формування конкурентного потенціалу і підсистемою його підвищення. Підсистема включає всі необхідні елементи і бере свій початок з підсистеми оцінки рівня конкурентного потенціалу та підсистемою його підвищення. До основних функцій підсистеми формування, оцінки, підвищення конкурентного потенціалу та нейтралізації ризиків слід віднести регулюючі, захисні, превентивні, діагностичні, організаційні та контролюючі.

Підсистема підвищення конкурентного потенціалу також включає основну мету і завдання, методи, інструменти та важелі, що скеровані на підвищення конкурентного потенціалу. До основних методів даної підсистеми слід віднести методи статистичного аналізу, графічні методи, методи експертних обстежень та методи нормативних характеристик. Поряд з мотивами у підсистемі використовують стимули підвищення конкурентного потенціалу, сальдо-факторинг, форфейтинг та інші важелі впливу.

Підсистема управління ризиками, стримуючими підвищення конкурентного потенціалу, включає методи управління чи локалізації ризиків: страхування, уникнення, лімітування, диверсифікації, резервування, хеджування та інші. До функцій даної підсистеми належать аналіз, планування, моніторинг, контроль, прогнозування [3].

Підсистема будується з дотриманням принципів: повноти, системності, відкритості, забезпеченості, безперервності, ефективності, синергетичності, плановості та інших. Забезпеченням даної підсистеми є кадрове, документальне, юридичне, інформаційне, організаційно-розпорядче, аналітико-моніторингове тощо.

Висновки. Таким чином, система управління ризиками, трансформуючись у підсистему, у загальній системі підвищення конкурентного потенціалу промислових підприємств включає такі складові як: принципи, методи, важелі, інструменти, функції. Будь-яка система функціонує завдяки забезпечувальним її функціонування елементам: кадровому, документальному, юридичному, інформаційному, організаційно-розпорядчому, аналітико-моніторинговому. Дослідження в подальшому цих елементів дозволить більш повно розкрити систему управління ризиками на промислових підприємствах, в умовах дестабілізаційного впливу факторів та ризиків господарювання.

Література

1. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві : монографія / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – Київ : КНЕУ, 2004. – 480 с.
2. Войнаренко М. П. Управління ризиками в інноваційній діяльності / М. П. Войнаренко, О. І. Гончар, Тадеуш Трочіковські // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 4. – Т. 3. – С. 7–11.
3. Грачов В. І. Класифікація ризиків та управління ними / В. І. Грачов, Т. П. Коюда // Фінанси України. – 2002. – № 10. – С. 56–60.
4. Лук'янова В. В. Методологічні підходи до класифікації ризиків / В. В. Лук'янова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2007. – № 3. – Т. 2. – С. 130–137.
5. Машина Н. І. Економічний ризик і методи його вимірювання : навчальний посібник / Н. І. Машина. – Київ : Центр навчальної літератури, 2003. – 188 с.

References

1. Vitlinskyi V. V. Ryzkolohiia v ekonomitsi ta pidpriemnytstvi : monohrafiia / V. V. Vitlinskyi, H. I. Velykoivanenko. – Kyiv : KNEU, 2004. – 480 s.
2. Voinarenko M. P. Upravlinnia ryzykamy v innovatsiini diialnosti / M. P. Voinarenko, O. I. Honchar, Tadeush Trochikovskii // Herald of Khmelnytskyi National University. Economical science. – 2014. – № 4. – Т. 3. – S. 7–11.
3. Hrachov V. I. Klyasyfikatsiia ryzykiv ta upravlinnia nymy / V. I. Hrachov, T. P. Koiuda // Finansy Ukrainy. – 2002. – № 10. – S. 56–60.
4. Lukianova V. V. Metodolohichni pidkhody do klasyfikatsii ryzykiv / V. V. Lukianova // Herald of Khmelnytskyi National University. Economical science. – 2007. – № 3. – Т. 2. – S. 130–137.
5. Mashyna N. I. Ekonomichniy ryzyk i metody yoho vymiriuvannia : navchalnyi posibnyk / N. I. Mashyna. – Kyiv : Tsentr navchalnoi literatury, 2003. – 188 s.

Рецензія/Peer review : 15.01.2019

Надрукована/Printed : 07.02.2019

Рецензент: д. е. н., проф. Васильківський Д. М.

УДК: 338.515

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-266-1-37-40

САВИЦЬКИЙ А. В.

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

СПЕЦИФІКА ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ В УПРАВЛІННІ ПРИБУТКОВІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті обґрунтовано окремі аспекти експортної стратегії підприємства зі сторони впливу зовнішнього середовища та умов ринкової економіки. Розглянуто наукові погляди вчених, дослідників та економістів на трактування поняття «стратегія підприємства» та виділено авторське бачення специфіки формування експортної стратегії розвитку підприємства на основі впливу зовнішнього середовища. Досліджено значення деталізації структури експортної стратегії розвитку підприємства на формування системи управління прибутковістю на основі виділення базових складових і елементів. Побудовано структуру формування експортної стратегії розвитку промислового підприємства.

Ключові слова: стратегія, експортна стратегія розвитку, ринкова економіка, прибутковість, управління прибутковістю.

SAVITSKYI A.

Khmelnitskyi Cooperative Trade and Economics Institute

SPECIFICATION OF FORMATION OF EXPORT DEVELOPMENT STRATEGY IN MANAGEMENT PROFITABILITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

The paper describes certain aspects of the enterprise's export strategy development from the side of influence of external environment and market economy conditions. There viewed the scientific points of scientists, researchers and economists on the interpretation of the concept of "enterprise strategy". In addition, it proposed the author's vision for the specifics of the enterprise's export strategy development formation based on influence of the external environment. There emphasized the importance of integrating factors and requirements of external market into the general system of enterprise's profitability management. There proposed key factors of industrial enterprise's export orientation that influence on the formation of its profitability. There researched the importance of detailing the structure of enterprise's export strategy development on the formation of profitability management system. There underlined main elements of construction and implementation of enterprise's strategy according to the current state of economy. It proposed the author's vision of structural separation of enterprise's export strategy development and defined the following subsystems: managing and effective. It was built the structure of formation of industrial enterprise's export strategy development on the basis of grouping the component of the company's export-oriented position, implementing export opportunities, as well as marketing, innovation, financial, investment and production components. There emphasized and concluded the logic state of components of export strategy development based on the specificity of the export production process performance and adaptation of its activity to the dynamic changes of external market. There highlighted the meaning of marketing component of production process planning in the structure of enterprise's export strategy development and its connection with the profitability management system. There given issue on strengthening of enterprise's competitive positions with the help of detailed structure of its export strategy development and the usage of cooperation methods of foreign trade partnership with European union suppliers within the framework of WTO and ratification of The Foreign Trade Agreement.

Key words: profit, enterprise's profit generation, enterprise's profit management, cost approach, approach to self-financing.

Постановка проблеми. На сьогодні динамічність розвитку інтеграційних процесів, співробітництво України з СОТ, набуття Угоди про асоціацію Зони вільної торгівлі з ЄС та значний дисбаланс попиту і пропозиції на зовнішніх ринках здійснюють значний вплив на вітчизняну економіку, а особливо на ті підприємства, які орієнтуються на закордонного споживача. Виходячи з цього, експортна направленість та підвищення прибутковості підприємства вже не можуть бути розглянуті окремо у структурі його функціональної системи. З цих позицій, вітчизняні промислові виробники потребують розробки самостійної експортної стратегії, яка б дозволила застосувати результати її реалізації в управлінні прибутковістю.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Основні проблеми, які пов'язані з дослідженням сутності поняття «стратегія підприємства», особливостями формування та управління прибутковістю підприємства за умов посилення експортної орієнтованості знайшли відображення в роботах таких вітчизняних та закордонних вчених, дослідників та економістів, як Ковтун О.І., Мізюк Б.М., Бурмака М.М., Ансофф І., Мескон М., Томпсон А.А., Стрільчук Р.М., Шатілова О.В., Бірюк О.С., Благун І.С., Строкович Г.В.

Постановка завдання. Основним завданням статті є дослідження окремих аспектів формування експортної стратегії розвитку підприємства та виділення її значення в управлінні та підвищенні прибутковості підприємства за сучасних умов функціонування в ринковій економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна методологія та інструментарій наукових досліджень пропонують значну базу для розуміння і наукового пошуку багатьох економічних понять, виділення прояву загальноприйнятих та обґрунтування нових. Не виключенням і є дослідження та пошук наукових підходів до формування експортної стратегії розвитку в управлінні прибутковістю промислового підприємства.

На думку Ковтун О.І., сучасний суб'єкт господарювання зможе досягти комерційного успіху лише тоді, коли буде діяти чітко продуманої програми розвитку, що носить концептуальний характер та базуватися на цілісності і системності планування довгострокової діяльності [1, с.37]. Згідно з дослідженнями Мізюк Б.М., саме

«стратегія» має передбачити тривалу та фінансово стабільну економічну діяльність підприємства і визначає основні напрями, в якому воно повинно змінюватись. Поряд з цим, «стратегія» є способом встановлення взаємозв'язку і взаємодії з зовнішнім середовищем, визначається на основі узагальненої інформації та сприяє кореляції робочих функцій окремих підрозділів підприємства у процесі виробництва [2, с.11].

З огляду на це, на авторське бачення, формування специфіки експортної орієнтованості промислових підприємств, в першу чергу слід розуміти через експортну стратегію їх розвитку, що повинна враховувати значну кількість вимог та чинників зовнішнього середовища з метою їх інтеграції у загальну систему прибутковості. В даному випадку, експортна стратегія має бути інструментом формування структурних складових і елементів всієї системи управління прибутковістю та згідно з умовами становлення ринкових відносин, адаптованою до діяльності конкретного підприємства. Через те, бурхливий та динамічний розвиток міжнародної торгівлі, свідчить про те, що будь-який суб'єкт господарювання вже не може самостійно розвиватись без використання можливостей, які надаються зі сторони зовнішнього ринку.

На сучасному етапі становлення ринкової економіки, розвиток промислового підприємства не може розглядатись окремо від чинників екстенсивного і інтенсивного зростання. Стосовно даних питань Бурмака М.М. та Бурмака Т.М. зазначають, що основною рушійною силою, яка дозволяє здійснювати перехід від одного процесу до початку роботи над іншим, є інноваційна діяльність суб'єкта господарювання [3, с.20]. Через те, слід вважати, що процес формування експортної стратегії розвитку підприємства, в першу чергу, повинен базуватись на дослідженні впливу ряду інноваційних чинників, які слід прийняти до уваги під час розробки нових інноваційних рішень, що дадуть змогу не тільки адаптувати виробничу діяльність до зовнішніх умов ринку, а також вирішити поточні операційні завдання щодо планування і організації. У випадку активізації експортної діяльності такі питання стосуються формування конкурентних переваг продукції підприємства та розширення закордонних ринків її збуту.

Виходячи з цього, розробка експортної стратегії підприємства є засобом реалізації його довгострокових планів, які орієнтовані на досягнення інтенсивного зростання за допомогою побудови продуманої системи управління прибутковістю. Результат впровадження інноваційних розробок у діяльності виробничого процесу підприємства слід розуміти як один з ключових елементів його екстенсивного зростання, а результат від управління прибутковістю як один з ключових елементів досягнення довгострокових цілей та інтенсивного зростання. Не менш важливим і є вплив зовнішнього середовища, яке активізує внутрішні потенційні можливості підприємства та визначає його здатність визначати потрібну експортну стратегію для підвищення прибутковості, проте з урахуванням таких чинників експортної орієнтованості:

- закордонний попит на продукцію підприємства;
- якість продукції згідно стандартів ISO;
- технологічне забезпечення виробництва продукції на експорт;
- фінансова незалежність підприємства;
- рівень розвитку виробничого потенціалу як об'єкт інвестування; експортне кредитування;
- продумана цінова політика;
- система квотування експорту;
- наявність конкурентної переваги експортної продукції;
- рівень інформованості підприємства про стан та основні зміни на ринку.

З метою подальшого розуміння того, якою повинна бути система управління прибутковістю підприємства, що базується на стратегії експортного розвитку, в першу чергу необхідно дослідити структуру побудови самої експортної стратегії. Ансофф І. вважає, що стратегія повинна будуватися на оцінці та формулюванні вибору найбільш вигідних позицій підприємства, а саме: оцінці потенціалу, зовнішніх можливостей та загроз; виборі завдань відносно сформованих цілей, способу диверсифікації та виду конкурентної стратегії [4].

Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. зазначають, що стратегія повинна складатися з вибору місії, формування цілей, аналізу зовнішнього середовища та внутрішніх можливостей підприємства, аналізу стратегічних альтернатив, процесного підходу до вибору, реалізації, контролю та оцінці результатів стратегії [5].

Томпсон А.А. та Стрікленд А.Дж. вбачають реалізацію стратегії підприємства зі сторони п'яти основних взаємопов'язаних завдань: визначення сфери діяльності формування стратегічних елементів, постановка стратегічних цілей, визначення структури стратегії, реалізація стратегії, оцінка результатів реалізації та внесення можливих змін до окремих стратегічних планів [6].

Ковтун О.І. пропонує застосовувати фреймовий підхід до побудови стратегії підприємства, який базується на структуризації інформації про об'єкти та можливі проблемні ситуації. В даному випадку формується дерево структури стратегії у співвідношенні з стратегічними альтернативами. Фрейми містять окремі характеристики проблемних ситуацій та їх значення. Автор дотримується думки, що фреймовий підхід дозволить сформувати системну логіку адаптивної структури моделі поведінки підприємства в ринкових умовах та дасть змогу продемонструвати окремі варіанти реакції на слабку взаємодію з зовнішнім середовищем [1, с.37–39].

Стрільчук Р.М. стверджує, що в умовах відкритого ринку, основою формування стратегії підприємства є визначення його ключових можливостей стосовно реакції та передбачення кризових станів. Важливим у цьому є формування конкурентних переваг підприємства та їх стійкість. Головними інструментами повинні виступати екстраполяція, стратегічне планування та ранжування пріоритетних завдань, аналіз конкурентних позицій, діагностика стану підприємства [7, с.46-47].

Шатілова О.В. вважає, що в основі структури стратегії покладено підсистеми організаційного та оперативного управління, які стосуються розподілу завдань та формування бізнес-планів. Поряд з цим, автор виділяє підсистему управління стратегічною гнучкістю підприємства, яка є базовою складовою коригування стратегічних цілей та аналізу внутрішніх і зовнішніх чинників [8, с.84-85].

Виходячи з вище наведених трактувань, доцільно виділити те, що до головних елементів побудови та реалізації сучасної стратегії промислового підприємства слід віднести:

- вибір місії, формування цілей та завдань у напрямі передбачення кризових явищ та отримання конкурентних переваг;

- аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища;

- оперативне управління щодо реалізації цілей і завдань;

- моніторинг отриманого результату;

- активізація стратегічної гнучкості підприємства з метою коригування слабких сторін стратегії.

В подальшому, звернемо увагу на дослідження Бірюк О.С., який пропонує розглядати стратегію не тільки зі сторони формування і досягнення довгострокових цілей підприємства, а як власну модель конкурентної поведінки інноваційного типу, що повинна бути адаптована до змін зовнішнього середовища. Автор окремо виділяє експортоорієнтований підхід до побудови стратегії підприємства та зупиняється на тому, що саме його зміст в повній мірі відображає пріоритетний напрям діяльності підприємства на зарубіжних ринках, визначає успішність та її результативність [7]. Це знову ж таки дозволяє підкреслити те, що в сучасних умовах господарювання суттєвим та важливим результатом, який сприяє отриманню прибутку та формуванню прибутковості підприємства є рівень його експортної активності.

На авторське бачення, експортна стратегія розвитку підприємства повинна базуватися на послідовній взаємодії двох структуроутворюючих підсистем: керуючої та результативної. До керуючої підсистеми слід віднести: складову управління експортоорієнтованою позицією підприємства та складову реалізації експортних можливостей підприємства. До результативної – маркетингову, інноваційну, фінансово-інвестиційну та виробничу складові (рис. 1).

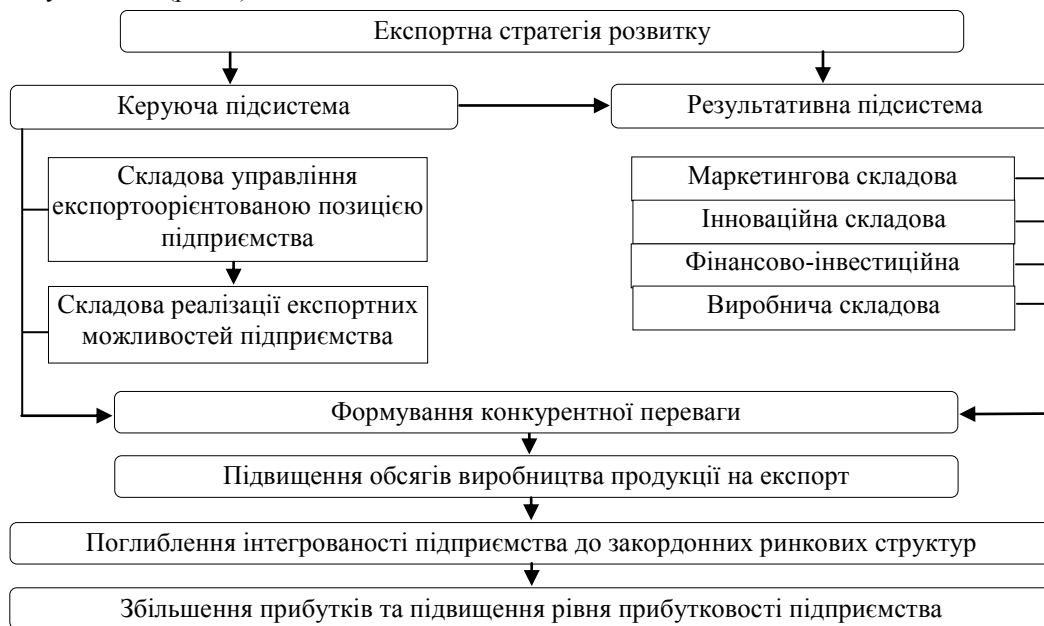


Рис. 1. Структурні елементи формування експортної стратегії розвитку промислового підприємства*

*складено та запропоновано автором

Згідно з рис. 1, слід зазначити, що логічність зазначених складових має виходити зі специфіки розгортання процесу виробництва продукції на експорт, який в повній мірі має бути адаптованим під динамічні зміни зовнішнього ринку. З метою досягнення ефективного результату, для вітчизняних підприємств важливо починати будувати структуру їх експортної стратегії з продуманої маркетингової політики. Це дасть можливість дослідити цільовий ринок, його інфраструктуру, характер попиту, конкуренцію та визначити ключові орієнтири формування експортної стратегії. Відповідно здійснених маркетингових досліджень, менеджери та економісти підприємства зможуть розробити деталізований бізнес-план щодо обсягів продукування продукції на експорт, визначити ризики та можливості виробничого потенціалу, дослідити діяльність конкурентів та зрозуміти яким чином існуюча стратегія повинна бути інтегрована із вимогами інфраструктури ринку.

В рамках проведених наукових досліджень Благун І.С. та Ільчук П.Г. дотримуються думки про те, що маркетингова складова загальної стратегії підприємства, що є суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності пов'язана з багатьма чинниками як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Вчені дотримуються думки

про те, що головною детермінантною стратегічних заходів, які повинні здійснюватися на підприємстві у процесі формування маркетингового етапу виробництва, є рівень інтернаціоналізації виду його економічної діяльності до зовнішніх ринкових структур. Якщо підприємство володіє достатнім досвідом співпраці з закордонними партнерами та характеризується значною динамікою експортно-імпортних операцій, тим більш дієвими будуть заходи закордонної експансії в рамках реалізації маркетингової політики підприємства [10, с.47]. Разом з тим, Бірюк О.С. вважає, що одним з ключових елементів побудови стратегії експортоорієнтованого підприємства є міжнародний маркетинг, який виходячи з особливостей його організаційної структури при реалізації експортної стратегії повинен включати не тільки загальну оцінку зовнішнього середовища, а і здійснення аналізу окремих сегментів зарубіжних ринків, доцільність тих чи інших форм виходу на них та логістичні можливості збуту товару [9, с.8]. На додаток, слід зазначити, що якщо дослідити місце маркетингової складової у структурі експортної стратегії, необхідно звернути увагу і на те, що взаємодія покупців та постачальників має бути досягнута за результатами дослідження попиту та визначення окремих критеріїв оцінювання товару [11, с.65]. На авторське бачення, такі критерії дозволяють активізувати етап моніторингу отриманих результатів експортної стратегії та потенціал стратегічної гнучкості підприємства у напрямі співробітництва з закордонними партнерами. Аналогічний підхід може бути застосований і при імпорті потрібної сировини та матеріалів для виробництва продукції на експорт.

Висновки. Таким чином, на сьогодні, ключовим має стати реакція підприємства на зміни зовнішнього середовища, що несе в собі мотиваційний характер до змін у його внутрішній системі та адаптації до вимог зовнішнього ринку. Базовим орієнтиром у даному питанні є посилення конкурентних позицій підприємства за допомогою детально продуманої структури стратегії експортного розвитку та використання усіх способів його співробітництва з зовнішньо-торговельними партнерами країн Європи в рамках СОТ та ратифікації Угоди ЗВТ. В подальшому, це дозволить підвищити прибутковість та забезпечити ринкову вартість підприємства, що є досить важливим при формуванні його подальших бізнес-планів та змін у системі управління.

Література

1. Ковтун О.І. Методологія формування та вибору інноваційних стратегій / О.І. Ковтун // Економічний часопис XXI ст. – 2015. – № 1-2 (1). – С. 36–39.
2. Мізюк Б.М. Основи стратегічного управління : підручник / Мізюк Б.М. – Львів : Магнолія 2006, 2009. – 544 с.
3. Бурмака М.М. Управління розвитком підприємства : [монографія] / М. М. Бурмака, Т.М. Бурмака. – Харків : ХНАДУ, 2011. – 204 с.
4. Ансофф І. Стратегическое управление / Ансофф И. ; пер. с англ. ; под. ред. Л. И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
5. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 1992.
6. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. – К. : Вільямс, 2003. – 924 с.
7. Стрільчук Р.М. Трансформація теорії управління стратегічними можливостями підприємства / Р.М. Стрільчук // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 7 (157). – С. 42–48.
8. Шатілова О.В. Концептуальні положення управління стратегічно гнучкістю підприємства / О.В. Шатілова // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 4 (154). – С. 82–87.
9. Бірюк О.С. Формування стратегії експортоорієнтованої компанії в глобальному бізнесі : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / О.С. Бірюк. – Київ, 2014. – 20 с.
10. Благун І. С. Зовнішні фактори впливу формування маркетингової стратегії інтернаціоналізації підприємств / І. С. Благун, П. Г. Ільчук // Економічний часопис XXI ст. – 2013. – № 11-12 (1). – С. 46–49.
11. Строкович Г.В. Принципи взаємодії підприємства з постачальниками та покупцями / Г.В. Строкович // Економічний часопис XXI ст. – 2013. – № 9-10 (1). – С. 64–66.

References

1. Kovtun O.I. Metodolohiia formuvannia ta vyboru innovatsiinykh stratehii / O.I. Kovtun // Ekonomichniy chasopys KhKhI st. – 2015. – № 1-2 (1). – S. 36–39.
2. Miziuk B.M. Osnovy stratehichnoho upravlinnia : pidruchnyk / Miziuk B.M. – Lviv : Mahnoliia 2006, 2009. – 544 s.
3. Burmaka M.M. Upravlinnia rozvytkom pidpriemstva : [monohrafiia] / M. M. Burmaka, T.M. Burmaka. – Kharkiv : KhNADU, 2011. – 204 s.
4. Ansoff I. Strategicheskoe upravlenie / Ansoff I. ; per. s angl. ; pod. red. L. I. Evenko. – M. : Jekonomika, 1989. – 519 s.
5. Meskon M. Osnovy menedzhmenta / M. Meskon, M. Al'bert, F. Hedouri. – M. : Delo, 1992.
6. Tompson A. A. Strategicheskij menedzhment: koncepcii i situacii dlja analiza / A.A. Tompson, A.Dzh. Striklend. – K. : Vil'jams, 2003. – 924 s.
7. Strilchuk R.M. Transformatsiia teorii upravlinnia stratehichnymy mozhyvostiamy pidpriemstva / R.M. Strilchuk // Aktualni problemy ekonomiky. – 2014. – № 7 (157). – S. 42–48.
8. Shatilova O.V. Kontseptualni polozhennia upravlinnia stratehichniu hnuchkisiu pidpriemstva / O.V. Shatilova // Aktualni problemy ekonomiky. – 2014. – № 4 (154). – S. 82–87.
9. Biriuk O.S. Formuvannia stratehii eksportoorientovanoi kompanii v hlobalnomu biznesi : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk : spets. 08.00.02 «Svitove gospodarstvo i mizhnarodni ekonomichni vidnosyny» / O.S. Biriuk. – Kyiv, 2014. – 20 s.
10. Blahun I. S. Zovnishni faktory vplyvu formuvannia marketynhovoї stratehii internatsionalizatsii pidpriemstv / I. S. Blahun, P. H. Ilchuk // Ekonomichniy chasopys KhKhI st. – 2013. – № 11-12 (1). – S. 46–49.
11. Strokovich H.V. Prynysypy vzaiemodii pidpriemstva z postachalnykamy ta pokuptsiamy / H.V. Strokovich // Ekonomichniy chasopys KhKhI st. – 2013. – № 9-10 (1). – S. 64–66.

Рецензія/Peer review : 24.12.2018

Надрукована/Printed : 05.02.2019
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 338.45:65.012.8(477)

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-266-1-41-45

ШВЕЦЬ Ю. О.,

БУРДИЛО О. В.

Запорізький національний університет

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ТА СПОСОБИ ЇХ НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ

У статті проаналізовано сучасний стан промисловості країни. Проведено порівняльний аналіз впливу різних факторів на економічну безпеку України. На основі цього визначено перелік загроз, які впливають на розвиток промислових підприємств країни. Визначено проблеми і розроблено рекомендації щодо посилення економічної безпеки промислових підприємств країни.

Ключові слова: фактори впливу, індекс промислового виробництва, економічна безпека, промислові підприємства, економічна загроза.

SHVETS Y.,

BURDYLO O.

Zaporizhzhia National University

ANALYSIS OF FACTORS INFLUENCING THE ECONOMIC SECURITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES OF UKRAINE AND THEIR METHODS OF NEUTRALIZATION

The purpose of the article is to determine the factors influencing the economic security of Ukrainian enterprises and identify the main ways to increase the economic security of industrial enterprises. The article defines the essential concept of "economic security of industrial enterprises" and analyses the current state of the country's industry. A comparative analysis of the influence of various factors on the economic security of industrial enterprises of the state is conducted. The main methods of assessing the economic security of enterprises in the absence of a unified assessment methodology are considered and indicated. On the basis of the investigated material the list of threats influencing the development of industrial enterprises of the country is determined. The development of international economic relations requires a well-established legislative framework for foreign economic activity, as well as the introduction of measures on the financial and economic security of the state, since preserving the national economy is a priority task of any country. In a well-developed society, Ukraine has not yet set up a clear action plan for the development of perfect trade. All communications related to the sale of goods and services have a character both at the international level and at the state and regional level. In our opinion, in the context of globalization, it is necessary to identify the threats to the economic security of Ukraine, identify the real and potential phenomena that threaten the functioning and development of the economic, social and political system. During the economic crises in the country, special attention is paid to providing financial security of enterprises. Destabilization of the country's finances leads to losses of domestic and foreign solvency, the instability of the national currency, the reduction of incomes, as a result, there is a decline in production, the decline of business entities. It is established that one of the greatest threats to the development of Ukraine's economic security is the low level of export technology and problems of the social sector. Recommendations on improving state regulation of the socio-economic sphere have been developed in order to strengthen the country's economic security.

Key words: factors of influence, index of industrial production, economic security, industrial enterprises, economic threat.

Постановка проблеми. Сучасний стан сектору промислового виробництва України став поштовхом до зміни вектору галузевої та географічної структури зовнішньоекономічної діяльності. На даному етапі наша країна була змушена трансформуватися і пристосовуватись до нових умов зовнішньої торгівлі. Через припинення торговельних зв'язків з найбільшим експортером українських товарів виникла необхідність пошуку нових ринків збуту. Кризовий стан економіки суттєво відобразився на всіх галузях економіки країни, деякі підприємства не витримали жорсткої конкуренції в умовах активної світової глобалізації та переорієнтації на більш досконалі технології і покинули ринки збуту продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У багатьох працях науковців (Бреус С.В. [1], Міронова Ю.В. [2], Токарський Т.Б. [3], Ляшенко О.М. [4], Гончар В.Г. [7], Гбур З. [8], Кристиняк М.Б. [9], Пилипенко О.І. [10] та ін.) було проаналізовано питання стосовно економічної безпеки підприємств України.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. У статті продовжено вивчення основних проблем економічної безпеки промислових підприємств, які заважають розвитку промисловості України.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення факторів впливу на економічну безпеку підприємств України, дослідження основних проблем економічної безпеки промислових підприємств, визначення основних шляхів підвищення економічної безпеки промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання щодо економічної безпеки є важливими для промислових підприємств України та їх галузевої належності. Поява нових небезпек на різних рівнях економічного середовища, ускладнення протидії наявним загрозам через значні обмеження ресурсів, що негативним чином можуть вплинути на економічну безпеку підприємств. Проте незабезпеченість

інструментарію оцінювання економічної безпеки завдає проблем у якісному дослідженні стану підприємств та перспектив їх подальшого розвитку.

Запровадження та розвиток міжнародних економічних відносин потребує чітко сформованої законодавчої бази стосовно зовнішньоекономічної діяльності, а також впровадження заходів щодо фінансово-економічної безпеки держави, адже збереження національної економіки – це першочергове завдання будь-якої країни. У досить розвиненому суспільстві Україна ще немає чітко визначеного плану дій щодо розвитку досконалої торгівлі. Всі зв'язки, пов'язані з продажем товарів та послуг, мають хаотичний характер як на міжнародному рівні, так і на державному та регіональному рівнях.

Промисловість України поступово оговтується після шоків для неї років. Зміна влади, анексія півострову Крим, агресія на Сході, поява непідконтрольних територій країни призвели до певного руйнування налагоджених економічних зв'язків, і результатом стали різкі зменшення обсягів виробництва.

Найкраще характеризує підйом або спад виробництва в Україні індекс промислового виробництва. Індекс промислового виробництва – це відносний показник, який показує обсяги промислового виробництва, його динаміку, відповідно до минулого року [5]. Протягом останніх 5 років ситуація на ринку промислової продукції переживала складні часи, найважчим був 2014 р., індекс склав 82,8% (табл. 1).

Таблиця 1

Індекс промислового виробництва в Україні за період 2014–2018 рр. (%)

№	Промисловість	Роки				
		2014	2015	2016	2017	2018
1	Видобувна промисловість	86,3	85,8	100,7	94,4	100,3
2	Переробна промисловість	90,7	87,4	104,3	101,4	90,2
3	Машинобудування	79,4	85,9	101,5	112,2	81,1
4	Постачання електроенергії, газу, пара	93,4	88,0	102,5	85,2	109,9
5	Всього за рік (%)	82,8	98,4	103,1	97,1	95,3

Джерело: розроблено авторами на основі джерел [5]

Проте вже в 2015 р. економіка країни змогла подолати певні бар'єри і підвищити показники виробництва на 15,6%. Індекс виробництва промислової продукції в Україні за 2018 р. становив 95%, і це означає, що в порівнянні з аналогічним періодом минулого 2017 р. він знизився на 1,8%. Видобувна промисловість працювала з незначними коливаннями у 2014-2015 рр., у 2016 р. відбулось підвищення індексу на 14,9%, у 2017 р. – зменшення на 6,3, але у 2018 р. динаміка покращилась і показник збільшився 5,9%. Індекс виробництва переробної промисловості склав у 2014 р. – 90,7%, 2015 р. – 87,4%, 2016 р. – 104,3%, 2017 р. – 94,4%, 2018 р. – 90,2%. Щодо постачання електроенергії і газу, то у 2014 р. індекс склав 93,4%, 2015 р. – 88%, 2016 р. – 102,5%, 2017 р. – 85,2%, 2018 р. – 109,9%. Найбільших коливань зазнав сегмент машинобудування, адже відбулось стрімке підвищення до 112,2% за чотири роки, але в 2018 р. відбувся спад до 81,1% [5]. Ще досі економіка не може стабільно працювати, адже країна частково перебуває в режимі воєнного стану.

В цілому, економічна безпека промислових підприємств – це певний стан суб'єкта господарювання, за якого він може адекватно функціонувати на ринку, швидко адаптуватися до зовнішніх та внутрішніх загроз та ризиків. В сучасних умовах підприємства, повинні раціонально та ефективно використовувати наявні ресурси, мінімізувати ризики та причини їх виникнення.

На нашу думку, в умовах світової глобалізації до загроз економічній безпеці України, необхідно визначити реальні та потенційні явища та події, що загрожують функціонуванню і розвитку економічної, соціальної та політичної системи. З огляду на це, запобігання виникненню небезпеки та з метою ефективного забезпечення економічної безпеки України необхідно чітко окреслити коло загроз економічній безпеці (табл. 2) [1; 7; 8].

Таблиця 2

Фактори впливу на економічну безпеку промислових підприємств України

Внутрішні загрози	Зовнішні загрози
Низький рівень технологічного забезпечення більшості галузей країни, високі витрати на виробництво продукції, низька якість продукції і, як наслідок, низька конкурентоспроможність національної економіки.	Залежність України від імпорту багатьох видів продукції, включно товари, які є стратегічними, енергетичні ресурси, комплектуючі для галузі машинобудування, продовольчі товари.
Втрата суттєвої частки наукового та техніко-технічного потенціалу, відставання в розвитку технологій.	Значний відтік інтелектуальних та трудових ресурсів за кордон.
Деформування структури виробництва, руйнування та занепад системи відтворення виробничого потенціалу країни.	Відсталість у розвитку транспортної інфраструктури зовнішньоекономічних зв'язків.
Неефективність державного управління соціально-економічними процесами та ін.	Слабкий експортно-валютний контроль та недосконале проведення митної політики, що впливає на структуру експорту.

Джерело: розроблено авторами на основі джерел [1–4]

Таким чином до загроз, що впливають на макроекономічне середовище в сучасних умовах, можна

віднести нестабільне економічне зростання; повільні темпи процесів відтворення та подолання структурних відхилень в економіці; високу залежність сучасної економіки від кон'юнктури зовнішніх ринків та повільні темпи розвитку внутрішнього ринку; високий рівень корумпованості економіки.

Інтеграція економічної діяльності України у міжнародне господарство забезпечує розвиток та подальше удосконалення товарів та послуг. Україна завжди мала суттєвий експортний потенціал, проте основною проблемою залишається недостатня техніко-технологічна база більшості підприємств країни. Лише невеликий відсоток товарів, які експортуються за кордон, – це продукція високотехнологічних сфер економіки, та більша частка припадає на сировину та матеріали. Тому, необхідно удосконалювати вітчизняне виробництво та рухатись вперед.

Під час фінансово-економічних криз в країні особливої уваги набуває забезпечення фінансової безпеки підприємств. Дестабілізація фінансів країни призводить до втрат внутрішньої і зовнішньої платоспроможності, нестабільності національної грошової валюти, скорочення доходів населення, як наслідок, відбувається скорочення виробництва, занепад суб'єктів господарювання [8; 9].

Негативні наслідки кризових явищ в економіці на сучасному етапі інтеграції України у світове господарство можуть бути досить глобальними для подальшого становлення виробничого сегменту економіки. Якщо розглядати в загальному аспекті, то загрози, які впливають на економічну безпеку промислових підприємств, наведені в табл. 3.

Таблиця 3

Загрози, які впливають на економічну безпеку промислових підприємств

Загрози			
Внутрішні		Зовнішні	
1	Збої в поставках сировини та матеріалів для виробництва та зниження продуктивності виробництва.	1	Послаблення попиту на українську продукцію та скорочення доступу країна на закордонні ринку збуту та підвищення рівня залежності країни від світових валют, особливо в умовах збільшення зовнішнього боргу країни.
2	Застаріла матеріально-технічна база, відсутність новітніх технологій на виробництві.	2	Зниження інвестиційної привабливості промислових підприємств та швидкий розвиток світової інноваційно-технічної бази.
3	Недостатній рівень бюджетного фінансування промислової сфери.	3	Незбалансованість бюджету в сучасних умовах дефіциту ресурсів держави.
4	Рейдерські атаки.	4	Недостатня законодавча база стосовно регулювання та захисту безпеки підприємств.
5	Зниження рівня захищеності інформації та відповідальності персоналу, розкрадання майна.	5	Зниження соціального добробуту населення країни.

Джерело: розроблено авторами на основі джерел [1–4]

Сьогодні, в Україні налагоджується аналіз проблематики економічної безпеки промислових підприємств за наведеними факторами впливу. На сучасному етапі розвитку суттєві занепокоєння щодо розвитку промисловості країни викликають такі основні фактори, як надмірна залежність України від зовнішньоекономічної кон'юнктури та недостатній розвиток внутрішнього ринку.

Таким чином, оцінка економічної безпеки промислових підприємств є досить складним питанням, адже дотепер немає єдиної методики її оцінювання. Слід зазначити, що головними підходами до оцінки рівня безпеки підприємств країни можна вважати такі:

- функціональний аналіз – дослідження проблем за окремими функціональними складовими, аналіз основних показників ефективності діяльності [8; 9];

- індикаторний аналіз – порівняння наявного стану економічної безпеки з відповідними сталими індикаторами;

- експертний аналіз – оцінка загроз, ризиків та їх наслідків для підприємства;

- структурний аналіз та синтез – аналіз окремих суб'єктів та взаємозв'язків між ними для досягнення очікуваного економічного ефекту.

Для кожного підходу є свій інструментарій, обмеження та вірогідні відхилення та можливі похибки в аналізі [2; 8; 9]. Найпоширенішим та найоптимальнішим є функціональний та індикаторний аналіз економічної безпеки промислових підприємств та складається з певних спільних етапів дослідження:

- Визначення головних складових систем економічної безпеки – це технічна, технологічна, фінансова, екологічна та інформаційна системи.

- Відбір основних показників, які характеризують стан безпеки підприємства – наявність сировини, конкурентоспроможність, фінансова стійкість, стабільність виробництва та збуту продукції.

- Нормалізація відповідних показників до певних стандартів, для кожної галузі різні показника та різні нормативи.

- Визначення ризиків та загроз економічній безпеці промислових підприємств на основі головних показників діяльності.

- Створення певних щодо дій нормалізації економічної безпеки та мінімізації ризиків.

Взагалі оцінка економічної безпеки необхідна для подальшого стабільного розвитку підприємства,

його конкурентоспроможності на ринку, безпечної діяльності, мінімізації економіко-політичних ризиків та максимізації прибутків. Проте, проблемою оцінки економічної безпекології є те, що неможливо чітко визначити, що ж досліджується, чи-то стан економічної безпеки, чи міра захищеності підприємства від певних факторів.

Економічна безпека підприємств України цілком залежить від стану економічної, соціальної та політичної безпеки нашої держави. Тому, до основних проблем економічної безпеки промислових підприємств можна віднести наступне:

- несприятливий політичний та економічний стан країни;
- відсутність інвестицій в галузь промисловості та незахищеність прав інвесторів;
- відсутність законодавства стосовно охорони майна від рейдерства;
- недостатня захищеність підприємств від зовнішніх факторів впливу;
- чутливість до змін в міжнародних економічних процесах та зміни ринків збуту;
- низькі стандарти якості промислової продукції;
- застаріла техніко-технологічна база;
- загрози комерційній таємниці промислового підприємства;
- корупція;
- недобросовісність персоналу;
- відсутність мотивації працівників.

Для досягнення певного рівня розвитку необхідно активізувати всі сектори економіки, а особливо промисловість.

Таким чином, для розвитку промислових підприємств та підвищення їх економічної безпеки необхідно запровадити низку заходів, таких як:

- підтримка промислового сектору економіки з боку держави шляхом підвищення бюджетування установ, надання пільг та субсидій підприємствам, які дотримуються всіх правил та норм законодавства;
- підвищення інвестиційного середовища, що забезпечить підприємства необхідними матеріальними ресурсами для відновлення матеріально-технічної бази;
- удосконалення маркетингового управління персоналом та підвищення кваліфікації робітників, стимулювання виробництва шляхом інноваційних стратегій;
- запровадження новітніх технологій стосовно охорони інтелектуальної та матеріальної власності промислових підприємств;
- переймання європейського досвіду в налагодженні системи реалізації та збуту готової продукції;
- дотримання законодавства стосовно безпеки не лише техніко-технологічної, а й економічної;
- виведення бізнесу з тіньового сектору та своєчасна та повна сплата всіх податкових зобов'язань;
- мінімізація фінансових ризиків;
- раціональне використання наявних ресурсів.

В економічній безпеці промислових підприємств є низка проблем, які цілком реально виправити за досить короткий термін, але більш складна ситуація склалась в розвитку нашої країни.

Висновки. Отже, за результатами проведеного дослідження можна відзначити, що глобалізація непомітно увійшла у всі сфери економіки країни та значною мірою вплинула на економічну безпеку промислових підприємств, створивши загрози для подальшого їх розвитку. Таким чином, основні загрози економічній безпеці промисловості зосереджені на всіх рівнях, що потребує суттєвого вивчення та подальшої ліквідації ризиків впливу. Реалізація заходів стосовно посилення економічної безпеки підприємств повинна підкріплюватись законодавчо та негайно виконуватись, а не відкладатись, як найчастіше буває у нашій країні. Підвищення рівня економічної безпеки промислових підприємств та захист країни у всіх сферах життєдіяльності є запорукою стабілізації держави як сильного конкурента на світовому ринку.

Література

1. Бреус С.В. Економічна безпека як категорія [Електронний ресурс] / С.В. Бреус // Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. Серія: Економіка та менеджмент. – 2017. – № 12. – С. 140–149. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Piir_2017_12_18.
2. Міронова Ю. В. Економічна безпека підприємств: інтегральні підходи до оцінювання [Електронний ресурс] / Ю. В. Міронова // Економічний простір. – Дніпро, 2017. – № 119. – С. 173–182. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2017_119_20.
3. Токарський Т. Б. Соціально-економічна безпека України / Т. Б. Токарський // Сучасні питання економіки і права. – Київ, 2017. – Вип. 1-2. – С. 179–189.
4. Ляшенко О. М. Економічна безпека підприємств: тенденції та підходи до оцінювання [Електронний ресурс] / О. М. Ляшенко // Стратегічні пріоритети. – Київ, 2016. – № 3. – С. 213–219. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/spa_2016_3_27.
5. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення 05.02.2019).
6. Гончар В. Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України – запорука фінансової безпеки держави [Електронний ресурс] // Актуальні проблеми економіки. – Київ, 2015. – № 8. – С. 150–158. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2015_8_20.
7. Гбур З. Економічна безпека України в умовах глобалізації. [Електронний ресурс] / З. Гбур // Актуальні проблеми державного управління. – Одеса, 2017. – Вип. 4. – С. 21–25. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdyo_2017_4_5.
8. Кристиняк М. Б. Оцінка показників діяльності суб'єктів малого підприємництва як основа характеристики рівня їх економічної безпеки [Електронний ресурс] / М. Б. Кристиняк // Наукові записки [Української академії друкарства]. – Львів, 2016. –

№ 1. – С. 213–219. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nz_2016_1_28.

9. Пилипенко О. І. Економічна безпека підприємства в умовах комп'ютеризації процесу бюджетування [Електронний ресурс] / О. І. Пилипенко // Статистика України. – Київ, 2016. – № 3. – С. 18–24. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/su_2016_3_5.

References

1. Brus S.V Economic security as a category. Problems of innovation and investment development. Series: Economics and Management. 2017. №. 12. P. 140-149. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Piir_2017_12_18.

2. Mironova Yu.V. Economic security of enterprises: integral approaches to evaluation. Economic space. Dnipro, 2017. №. 119. pp. 173-182. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2017_119_20.

3. Tokarsky TB Social and economic security of Ukraine. Modern issues of economics and law. Kyiv: Kyiv State University, 2017. 1-2. Pp. 179-189.

4. Lyashenko O. M. Economic security of enterprises: trends and approaches to evaluation. Strategic priorities. Kyiv, 2016. №. 3. P. 213-219. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/spa_2016_3_27.

5. Official website of the State Statistics Service of Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (application date 05.02.2019).

6. Gonchar V.G Financial and economic security of Ukrainian enterprises is a guarantee of financial security of the state. Actual problems of the economy. Kyiv, 2015. No. 8. P. 150-158. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2015_8_20.

7. Gubur Z. Economic security of Ukraine in the conditions of globalization. Actual problems of public administration. Odessa, 2017. 4. P. 21-25. URL: http://nbuv.gov.ua/UJrn/apdyo_2017_4_5.

8. Krystyak M. B. Assessment of indicators of activity of small business entities as the basis of the characteristics of their level of economic security. Scientific notes [Ukrainian Academy of Printing]. Lviv, 2016. №. 1. S. 213-219. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nz_2016_1_28.

9. Pilipenko O. I. Economic security of the enterprise in the computerization of the budgeting process. Statistics of Ukraine. Kyiv, 2016. №. 3. S. 18-24. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/su_2016_3_5.

Рецензія/Peer review : 13.02.2019

Надрукована/Printed : 11.03.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Череп А. В.

ОБЛІК ТА АУДИТ

УДК 657.6:657.42

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-266-1-46-52

БОНДАРЕНКО Н. М.,
ДОРОФІЄНКО А. В.

Дніпровський національний університет імені О. Гончара

АУДИТ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

У статті обґрунтовано роль аудиту основних засобів на промисловому підприємстві з врахуванням сучасних умов господарювання. Наведено визначення категорії «основні засоби». Визначено основні елементи організації аудиту основних засобів. Сформовано завдання й узагальнено джерела аудиту основних засобів, наведено методичні прийоми та етапи, виокремлено типові помилки, що виявляють під час аудиту основних засобів.

Ключові слова: основні засоби, аудит, етапи аудиту, фінансова звітність, промислові підприємства.

BONDARENKO N.,
DOROFIENKO A.

Oles Honchar Dnipro National University

AUDIT OF FIXED ASSETS AT AN INDUSTRIAL ENTERPRISE

In this article we want to explore the theoretical and organizational aspects of the audit of fixed assets and to clarify its role in Ukrainian enterprises. Ensuring the effectiveness of management largely depends on the rational organization of control, because managerial decision making is uncertainty, and of potential changes in the economic development of the enterprises of the destabilizing factors and risk. Audit as the form of control is necessary and justified because the possession of reliable information is a prerequisite for the successful functioning of economic entities. Fixed assets are an integral part of economic activity of the enterprise, therefore, terminology plays a significant role in synthetic and analytical accounting. On the basis of analysis of literature sources revealed that the fixed assets of the fixed of labour that are owned by the company and used in its activities to obtain economic benefits (profit), the useful life of which is more than a year or operating cycle, if it more for the year. Fixed assets significantly affect the activities of the enterprise as a whole, so the control over the state of their safety, availability and efficiency of use should be thorough, complete, reliable, reasonable and comply with applicable law. The audit of fixed assets is an integral part of the General audit of a business entity, since fixed assets usually occupy a larger share in the property of the enterprise than other non-current assets. In the process of checking fixed assets, the auditor can identify certain violations. The auditors record the errors and violations identified during the audit in the working documents and determine their impact on the reliability of the financial statements. Thus, the audit of fixed assets allows you to establish their current and quantitative status, reflected in the accounting, repair and improvement costs, the correctness of depreciation and elimination of their shortcomings, which will improve the efficiency of the use of fixed assets, ensure the proper quality of accounting and will make it possible to achieve a high level of quality characteristics of the financial statements of the enterprise.

Key words: fixed assets, audit, stages of audit, financial statements, industrial enterprises.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку економічної діяльності суб'єктів господарювання в Україні диктує необхідність посилення фінансово-економічного контролю. Все частіше, аудиторів, як незалежних експертів, залучають до перевірок, щоб отримати неупереджену думку щодо правдивості інформації та звітів, що надаються.

Аудит основних засобів відіграє важливу роль у загальному аудиті суб'єкта господарювання, оскільки основні засоби визначають стратегічні можливості діяльності підприємства, а раціональність та ефективність їх використання впливають на фінансові результати підприємства, та його здатність забезпечувати блага суспільства. Тому використання науково обґрунтованої методики здійснення аудиту є об'єктивним процесом, оскільки сприяє достовірності відображення інформації про основні засоби.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематикою організації та методики аудиту основних засобів займалися такі вітчизняні вчені-економісти: Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, Г.Г. Кірейцев, О.І. Коблянська, Т.Г. Мельник, В.В. Сопко, Н.М. Ткаченко, В.Г. Швець. Однак, питання методології аудиту основних засобів чітко не розкриваються ні в дослідженнях науки в області аудиту, ні в нормативно-правових документах, які були офіційно затверджені в Україні. Отже, обраний нами напрям дослідження є досить актуальним у нашому сьогоденні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження показали, що на вітчизняних підприємствах досить мало уваги приділяється питанням організації та застосування у практиці засад проведення аудиту основних засобів. У зв'язку з цим, незважаючи на значні наукові здобутки, питання організації аудиту основних засобів в сьогоденних умовах нестабільної економічної ситуації та постійних змін законодавства залишаються актуальними та потребують подальшого ґрунтовного дослідження.

Мета статті. Метою даної роботи є дослідження теоретико-організаційних аспектів аудиту основних засобів та з'ясування його ролі на українських підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одними з найважливіших об'єктів бухгалтерського обліку є основні засоби, бо саме вони мають велику частку в активах підприємства. Крім того, основні засоби є важливою умовою функціонування суб'єкта господарювання. Їх структура визначає вид діяльності та виробничу потужність промислового підприємства. Тому бухгалтерський облік повинний забезпечувати систему управління якісною інформацією для подальшого вирішення проблем ефективного та раціонального використання матеріальних активів.

Забезпечення ефективності управління значною мірою залежить від раціональної організації контролю, оскільки прийняття управлінських рішень здійснюється в умовах невизначеності, зміни потенціалу економічного розвитку підприємства, дії дестабілізуючих чинників і ризику.

Аудит як вид контролю є необхідним та обґрунтованим, оскільки володіння достовірною інформацією – передумова успішного функціонування суб'єктів господарювання [1].

Перш за все, доцільно розглянути підходи до тлумачення поняття «основні засоби», що визначені у нормативно-правових актах та працях вітчизняних і зарубіжних науковців з економічної теорії та бухгалтерського обліку (табл. 1). Основні засоби є невід'ємною складовою господарської діяльності підприємства, саме тому термінологія відіграє значну роль у синтетичному і аналітичному обліку та звітності.

Таблиця 1

Трактування сутності поняття «основні засоби» у нормативно-правових актах

Джерело	Визначення
П(С)БО 7 «Основні засоби» [2]	Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік)
Податковий кодекс України [3]	Основні засоби – матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин, наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 6000 грн, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 6000 грн і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік)
МСБО 16 «Основні засоби» [4]	Основні засоби – це матеріальні об'єкти, що їх: а) утримують для використання у виробництві або постачанні товарів чи наданні послуг для надання в оренду або для адміністративних цілей; б) використовуватимуть, за очікуванням, протягом більше одного періоду
В.Г. Андрійчук [5]	Основні засоби – це грошове вираження засобів праці
Ф.Ф. Бутинець [6]	Основні засоби – це матеріальні активи, що утримуються з метою використання виробництва або постачання товарів, надання послуг, надання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання яких більше одного року
М.Ф. Огічук [7]	Основні засоби – є частиною активів, тобто ресурсів, контрольованих підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до надходження економічних вигод у майбутньому
Бабіч В. [8]	Основні засоби – це сукупність засобів праці, які функціонують у сфері матеріального виробництва в незмінній натуральній формі протягом тривалого часу та переносять свою вартість на заново створений продукт частинами в міру їх зношення
Й.С. Завадський [9, с. 289]	Основні засоби – це засоби праці, що беруть участь у процесі виробництва протягом багатьох циклів, зберігаючи при цьому свою натуральну форму, і поступово, в міру зношення, переносять свою вартість на продукцію, що виробляється
С.М. Гречко [10, с. 24]	Основний засіб – необоротний актив, що призначений для господарської діяльності, тобто планується використовувати в господарській діяльності
Н.А. Литнева, Л.І. Малявкіна, Т.В. Федорова [11, с. 68]	Основні засоби – це частина майна, яка виступає у ролі коштів праці при виробництві продукції, виконанні робіт чи наданні послуг або для управління організацією протягом періоду, що перевищує 12 місяців, або звичайного операційного циклу, якщо він перевищує 12 місяців
А.М. Коваленко [12, с. 192]	Основні засоби – це матеріальні активи з очікуваним терміном корисного використання більш ніж один рік (або на протязі операційного циклу, якщо він більше ніж рік), які підприємство утримує в цілях використання під час виробництва або поставки товарів, надання послуг, надання в оренду іншим особам; виконання адміністративних та соціальних функцій
Ю.В. Неміш [13, с. 66]	Основні засоби – це вартісно виражені ресурси, які утримуються суб'єктом господарювання з метою використання в процесі виробництва, постачання товарів і послуг, надання в оренду іншим особам або для здійснення чи соціально-культурних функцій, очікуваний строк експлуатації яких становить не менше одного року, чи визначається межами операційного циклу понад один рік, вартість яких зменшується в процесі використання
Н.Д. Бабяк [14, с. 178]	Основні засоби – це активи з терміном корисного використання більше одного року, які використовуються на підприємствах у декількох операційних циклах з метою отримання економічної вигоди, не втрачаючи при цьому матеріально-речової форми, та переносять свою вартість на знов створену продукцію частинами у вигляді нарахованих амортизаційних відрахувань

Отже, проаналізувавши літературні джерела, ми можемо сказати, що основні засоби – це засоби праці, які належать підприємству, та які воно використовує у процесі своєї діяльності для отримання економічної вигоди (прибутку), строк корисного використання яких більше року або операційного циклу, якщо він більше за рік.

Аудит основних засобів є невід’ємною частиною загального аудиту суб’єкта господарювання, оскільки основні засоби, як правило займають, більшу частку в майні підприємства, ніж інші необоротні активи. Тому аудитор під час проведення аудиторської перевірки основних засобів витрачає багато часу на отримання інформації про основні засоби.

Перед початком проведення аудиту основних засобів необхідно сформулювати мету та завдання такої перевірки (рис. 1).

Основними джерелами інформації для аудиту основних засобів є: облікова політика підприємства, установчі документи; первинні документи з обліку основних засобів: накладні, інвентарні картки, акти приймання-передачі, введення в експлуатацію, ліквідації, акти списання основних засобів, накази про ремонт основних засобів; облікові реєстри, що використовуються для відображення господарських операцій з обліку основних засобів; акти та довідки попередніх перевірок, аудиторські висновки та інша документація, що узагальнює результати контролю; головна книга; звітність підприємства.

Під час проведення аудиту основних засобів аудитор керується такими законодавчими актами та діючими нормативами (рис. 2).

Об’єктом проведення аудиту основних засобів є інформація, яка міститься у різних джерелах з приводу основних засобів (рис. 3). Аудитор під час перевірки основних засобів може використовувати такі методи, як опитування, порівняння, фізична та документальна перевірка, перерахування, вибіркоче дослідження.

Так як при опитуванні керівництва підприємства-клієнта в аудитора може виникнути необхідність в отриманні інформації про прогнозовані угоди, плани реалізації основних засобів, наявність претензій, застав та судових позовів, він може вдатися до інших методів та процедур. Для одержання необхідної інформації аудитор повідомляє листом керівництво підприємства-клієнта про список питань та перелік необхідних документів за звітний період для проведення перевірки.

Так як в ході опитування керівництва підприємства-клієнта в аудитора може виникнути необхідність в отриманні інформації про прогнозовані угоди, плани реалізації основних засобів, наявність претензій, застав та судових позовів, він може вдатися до інших методів та процедур. Для одержання необхідної інформації аудитор повідомляє листом керівництво підприємства-клієнта про список питань та перелік необхідних документів за звітний період для проведення перевірки.

Аудит основних засобів є доволі трудомістким процесом, який потребує обробки величезної кількості інформації, тому, на прийнятному рівні аудиторського ризику, аудитор може застосовувати вибіркоче дослідження основних засобів.

Методика проведення аудиту основних засобів повинна відповідати певним етапам аудиторської перевірки (рис. 1).

Під час опитування чи документальної перевірки аудиторіві необхідно вивчити питання облікової політики щодо об’єктів основних засобів, методи нарахування амортизації, які використовуються на підприємстві; чи відбувалися зміни методів нарахування амортизації і чи наявні необхідні пояснення в примітках до річної фінансової звітності. Доцільним також буде вияснення інформації про основні засоби, які отримані чи здані в оренду, вивчити умови лізингових договорів; проконтролювати правильність визначення орендної плати та її віднесення на відповідні доходи чи витрати.

На першому етапі аудитор ознайомлюється з специфікою діяльності підприємства, організацією бухгалтерського та податкового обліку основних засобів, здійснює оцінку системи внутрішнього контролю на досліджуваному підприємстві, визначає методи перевірки та кількість необхідних аудиторських процедур і складає програму проведення аудиту.

На другому етапі здійснюється аудит наявності основних засобів, який може бути проведений двома способами:

- через інвентаризацію (у разі невеликої кількості засобів) за умови визначення в договорі на проведення аудиту права присутності аудитора при проведенні інвентаризації;

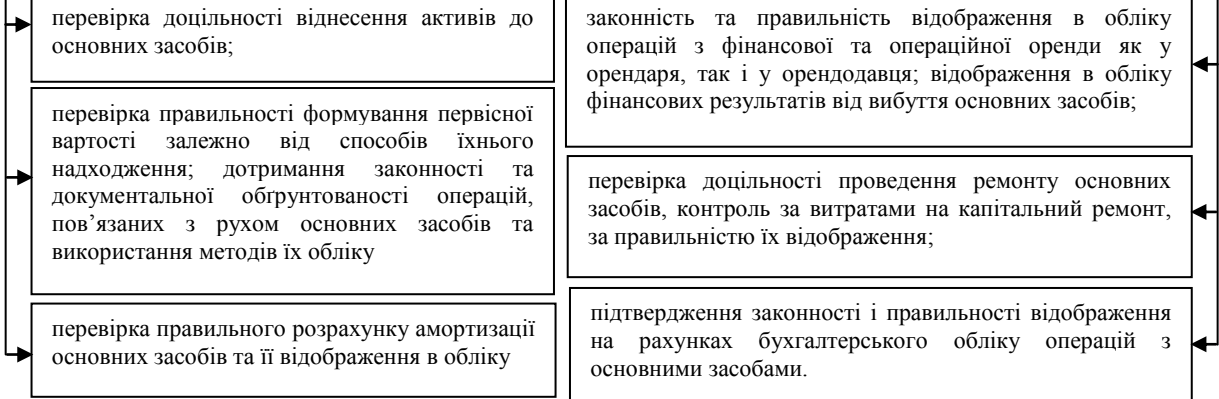
- документальною перевіркою – другий спосіб полягає в тому, що об’єкт основних засобів вважають наявним, якщо існують документи, що підтверджують його придбання, отримання на безоплатній основі, створення тощо, в реєстрах обліку зроблено відповідний запис. У разі відсутності згаданих документів або записів актив не вважається наявним, тому він не може бути включеним до балансу.

На третьому етапі проводять аудит господарських операцій з основними засобами. Аудитор перевіряє правильність формування первісної вартості при надходженні об’єктів основних засобів, вивчає порядок відображення в обліку переоцінки, перевіряє правильність обліку та віднесення витрат на ремонт, а також правомірність та порядок обліку вибуття основних засобів. Особливо аудиторі слід звернути увагу на ті основні засоби, які були придбані за рахунок кредиту.

АУДИТ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

МЕТА: підтвердження інформації щодо повноти відображення початкових даних в регістрах обліку, достовірності даних щодо наявності та руху основних засобів, законності та правильності ведення в обліку цих активів, а також встановлення дотримання підприємством вимог чинного законодавства

Завдання аудиту основних засобів



Джерела інформації:

- інформація за договорами купівлі-продажу об'єктів, договорами на капітальне будівництво, архітектурно-технічними паспортами, розрахунками кошторисами, страховими полісами, актами прийому-передачі, актами на списання, картками (книгами, відомостями) інвентарного обліку, розрахунками нарахування амортизації;
- записами в облікових регістрах за рахунками 10 «Основні засоби», 13 «Знос необоротних активів амортизація», 15 «Капітальні інвестиції», Журнал 4, відомості аналітичного обліку № 4.1, 4.2, 4.3;
- Баланс (Звіт про фінансовий стан) (ф. №1);
- Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) (ф. № 2);
- Звіт про власний капітал (ф. № 4);
- Примітки до річної фінансової звітності (ф. № 5);
- Наказ про облікову політику в частині обліку основних засобів;
- Документація внутрішнього аудитора щодо контролю основних засобів;
- Відповіді на запит від постачальників основних засобів або підрядників

ОСНОВНІ ЕТАПИ АУДИТУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

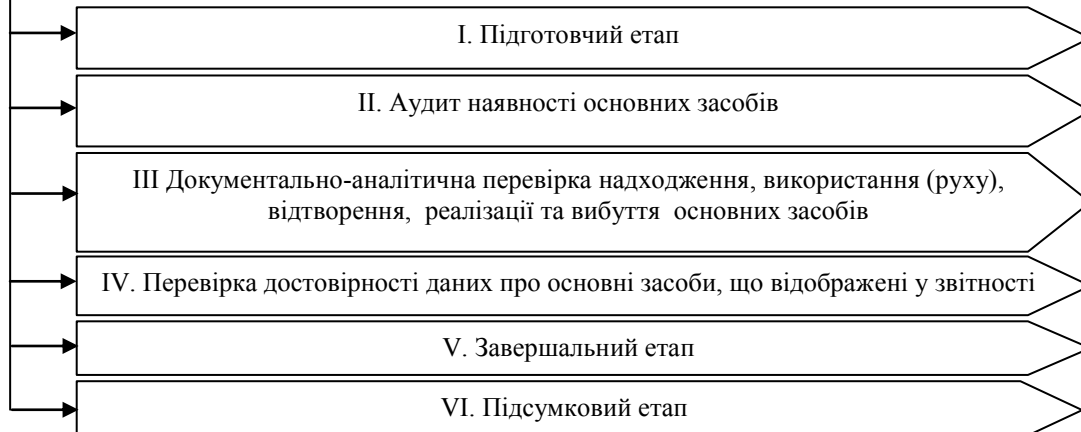


Рис. 1. Модель організації аудиту основних засобів

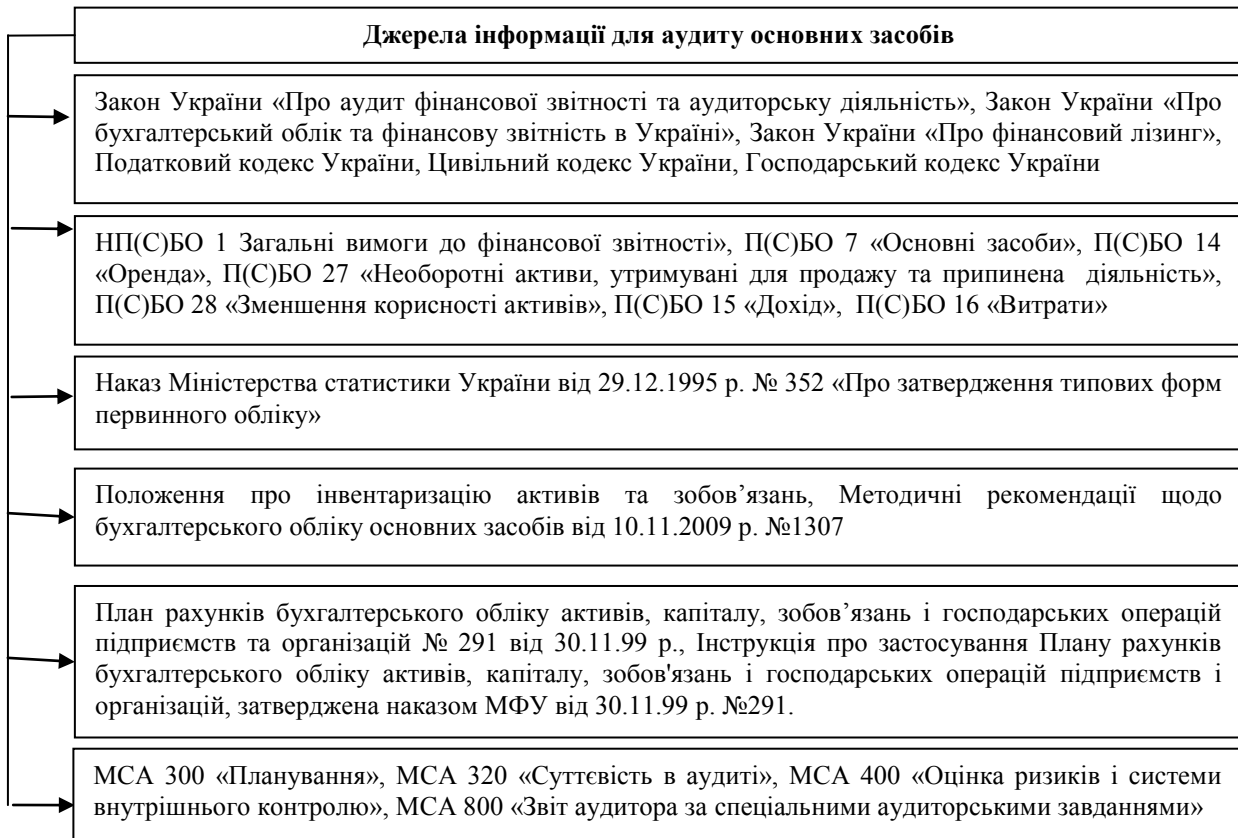


Рис. 2. Основні законодавчі акти та діючі нормативи для аудиту основних засобів

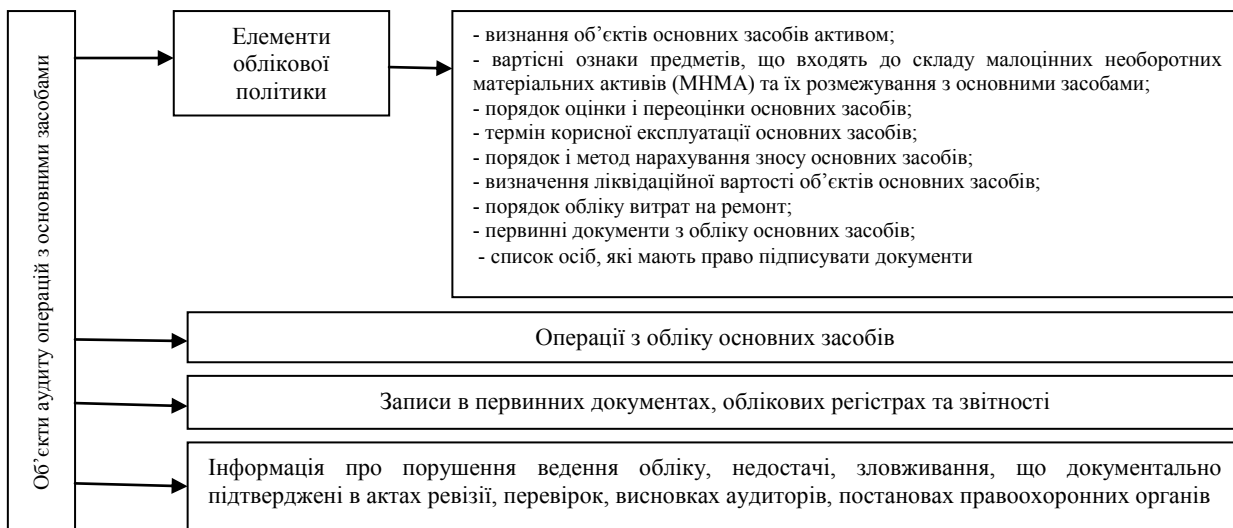


Рис. 3. Об'єкти аудиту операцій із основними засобами

Варто зазначити, що усі результати здійснених аудиторських процедур повинні знайти відображення в робочих документах аудитора. Це пояснення і заяви працівників з питань перевірки основних засобів; копії первинних документів про господарські операції із основними засобами; акти, довідки; інвентаризаційні описи; регістри бухгалтерського обліку; бухгалтерська звітність [15, с.108].

Перелік робочої документації аудиту, яка прикладається до актів аудиторської перевірки, визначає аудитор, що проводить перевірку. Головна вимога до цієї документації – її переконливість і вагомість при доказі висновків і пропозицій, що впливають з матеріалів перевірки. Робочі документи повинні бути повними і детальними, щоб досвідчений аудитор, ознайомившись з ними, міг отримати загальне уявлення про аудит.

На четвертому етапі аудитор перевіряє достовірність даних про основні засоби, що відображені у

звітності підприємства.

Завершальний етап: аудит закінчується аналізом показників ефективності використання основних засобів. Аудитор розраховує показники фондовіддачі, фондомісткості, коефіцієнти оновлення, руху та аналізує причини їх зміни.

Підсумковий етап – на цьому етапі відбувається узагальнення результатів аудиторської перевірки з метою формування аудиторського звіту та підготовки відповідного виду аудиторського висновку, в якому вказує виявленні недоліки, їхні причини та пропонує шляхи їх вирішення.

Документом організаційно-методологічного характеру є план аудиту основних засобів, який містить основні стадії процесу аудиту, розміщені в логічній послідовності та відповідальних виконавців. Планування аудиту здійснюється з урахуванням вимог міжнародного стандарту аудиту МСА 300 "Планування". Метою даного стандарту є встановлення єдиних вимог з планування аудиту бухгалтерської (фінансової) звітності.

На підставі загального плану аудиту, для забезпечення належної роботи, аудитор розробляє та документально оформлює аудиторську програму, яка деталізує пункти плану та є детальною інструкцією для виконавців (табл. 2).

Таблиця 2

Програма аудиторської перевірки основних засобів

Етапи аудиторської перевірки	Мета та завдання аудиторської перевірки	Аудиторські процедури	Аудиторські докази
Підготовчий	Попереднє знайомство з підприємством, оцінка систем контролю та бухгалтерського обліку, визначення аудиторського ризику, планування аудиту основних засобів	Опитування і анкетування керівництва підприємства та персоналу, вивчення матеріалів попередньої аудиторської перевірки, документальна перевірка, спостереження	Статут підприємства, накази, звіт про попередню аудиторську перевірку, інвентарні картки, дані синтетичного та аналітичного обліку основних засобів
Фізична перевірка	Оцінка достовірності результатів проведеної інвентаризації основних засобів	Спостереження за проведенням інвентаризації основних засобів, вибіркова перевірка її результатів	Матеріали інвентаризації, облікові записи по основних засобах
Основний	Контроль оцінки основних засобів, встановлення їх належності, перевірка достовірності облікових записів і залишків у балансі, перевірка правильності нарахування зносу та визначення витрат на ремонт основних засобів	Зіставлення даних інвентаризації, синтетичного та аналітичного обліку, запит до постачальників (підрядників), документальна вибіркова перевірка, перевірка арифметичних підрахунків, аналіз	Акти інвентаризації, первинна документація по основних засобах, облікові реєстри синтетичного і аналітичного обліку, відповіді на запит, баланс
Завершальний	Складання розділу аудиторського звіту про основні засоби підприємства	Систематизація та ґрунтування отриманої на попередніх етапах інформації, аналіз, складання звіту та аудиторського висновку	Робоча документація, складена на попередніх етапах перевірки

У процесі перевірки основних засобів, аудитор може виявити певні порушення, типовими з яких є несвоєчасне оприбуткування основних засобів; основні засоби не закріплені за матеріально відповідальними особами, не укладені договори про матеріальну відповідальність; неправильне визначення первісної вартості об'єктів основних засобів; не включення різниці між залишковою та справедливою вартістю переданого об'єкта до складу витрат звітної періоду при отриманні основних засобів в обмін на схожі активи; реконструкція (модернізація) основних засобів відображена як ремонт основних засобів; нарахування амортизації на повністю амортизовані об'єкти основних засобів некоректна кореспонденція рахунків при відображенні операцій з надходження та вибуття об'єктів основних засобів; неточності у визначенні термінів початку і закінчення нарахування амортизації для цілей бухгалтерського і податкового обліку формальне проведення інвентаризації об'єктів основних засобів; відсутність документації, що підтверджує факт переоцінки основних засобів, проведення переоцінки лише одного об'єкта основних засобів з групи; недотримання порядку документування господарських операцій з основними засобами; не оприбуткування матеріальних ресурсів за наслідками ліквідації основних засобів.

Процес виявлення цих помилок передбачає дотримання аудитором такої послідовності процедур:

1) перевірка за формою і змістом первинних документів з обліку витрат, доходів і фінансових результатів;

2) перевірка правильності формування величини доходів і витрат за видами діяльності;

3) оцінка стану обліку фінансових результатів;

4) перевірка правильності визначення та розподілу чистого прибутку;

5) перевірка своєчасності нарахування і сплати податку на прибуток;

6) перевірка записів у головній книзі, облікових реєстрах і формах звітності щодо відображення витрат, доходів і фінансового результату за звітний період.

Виявлені під час перевірки помилки та порушення аудитори реєструють у робочих документах, а

також визначають їх вплив на достовірність статей фінансової звітності.

Висновки. Основні засоби суттєво впливають на результати господарської діяльності підприємства, тому контроль за станом їх збереження, наявності й ефективності використання повинен бути ретельним, повним, достовірним, обґрунтованим та відповідати чинному законодавству. На сьогодні аудит як вид контролю є необхідним та обґрунтованим, оскільки володіння достовірною інформацією – передумова успішного функціонування промислових підприємств. Аудит операцій з основними засобами є складовою аудиту активів підприємства і сприяє вчасному виявленню помилок і шахрайств, підвищенню ефективності використання основних засобів і забезпеченню належної якості ведення обліку.

Література

1. Жолнович Т.І. Особливості проведення аудиту основних засобів [Електронний ресурс] / Т.І. Жолнович / Електронний архів наукових публікацій. – 2012. – № 30 – С. 59–61. – Режим доступу : <http://studentbooks.com.ua/content/view/132/39/http://ena.lp.edu.ua:8080/xmlui/bitstream/handle/ntb/5057/30.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [Електронний ресурс] : затв. наказом Міністерства Фінансів України від 27.04.2000 року № 92. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/card/z0288-00>
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р., № 2755-VI [[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755>
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» від 01.01.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/card/929_014
5. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств : підручник / В.Г. Андрійчук. – 2-е вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ. 2002. – 624 с.
6. Бутинець, Ф.Ф. Економічний аналіз : підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : ПП «Рута», 2003. – 680 с.
7. Огійчук М.Ф. Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами : підручник / М.Ф. Огійчук, В.Я. Плаксієнко, М.І. Беленкова та ін. – 6-е вид., перероб. і допов. – К. : Алерта, 2011. – 1042 с.
8. Бабіч В. Витрати на ремонт та поліпшення основних засобів: обліковий і податковий аспекти / В. Бабіч // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 8. – С. 10–13.
9. Завадський Й.С. Економічний словник / Й.С. Завадський, Т.В. Осовська, О.О. Юшкевич. – К. : Кондор, 2006. – 356 с.
10. Гречко С.М. Особливості визнання основних засобів в цілях бухгалтерського обліку та оподаткування / С.М. Гречко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2011. – № 3(21). – Ч. 2. – С. 23–31.
11. Лытнева Н.А. Бухгалтерский учет : [учебник] / Н.А. Лытнева, Л.И. Малиякина, Т.В. Федорова. – М. : ФОРУМ; ИНФРА-М, 2006. – 496 с.
12. Коваленко О.В. Напрями підвищення ефективності використання основних фондів підприємства / О.В. Коваленко, І.В. Громова // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2014. – Вип. 7. – С. 20–27.
13. Неміш Ю.В. Поняття «основні засоби» у сучасних наукових дослідженнях / Ю.В. Неміш // Аграрна економіка. – 2012. – Т. 5. – № 3-4. – С. 181–187.
14. Бабяк Н.Д. Амортизаційні відрахування як фінансове джерело відтворення основних засобів підприємств / Н.Д. Бабяк // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – 2005. – № 10(82). – С. 177–185.
15. Бразілій М. Н. Організація і методика аудиту основних засобів та шляхи його вдосконалення / М. Н. Бразілій, М. М. Тимошенко // Економіка та держава. – 2011. – № 24. – С. 104–109.

References

1. Zholnovych T.I. Osoblyvosti provedennia audytu osnovnykh zasobiv [Elektronnyi resurs] / T.I. Zholnovych / Elektronnyi arkhiv naukovykh publikatsii. – 2012. – № 30 – S. 59–61. – Rezhym dostupu : <http://studentbooks.com.ua/content/view/132/39/http://ena.lp.edu.ua:8080/xmlui/bitstream/handle/ntb/5057/30.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
2. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 7 «Osnovni zasoby» [Elektronnyi resurs] : zatv. nakazom Ministerstva Finansiv Ukrainy vid 27.04.2000 roku № 92. – Rezhym dostupu : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/card/z0288-00>
3. Podatkovyi kodeks Ukrainy vid 02.12.2010 r., № 2755-VI [[Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755>
4. Mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku 16 «Osnovni zasoby» vid 01.01.2012 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://zakon.rada.gov.ua/laws/card/929_014
5. Andriichuk V. H. Ekonomika ahramykh pidpriemstv : pidruchnyk / V.H. Andriichuk. – 2-e vyd., dop. i pererob. – K. : KNEU. 2002. – 624 s.
6. Butynets, F.F. Ekonomichniy analiz : pidruchnyk dlia studentiv spetsialnosti «Oblik i audyt» vyshchyykh navchalnykh zakladiv / F.F. Butynets. – Zhytomyr : PP «Ruta», 2003. – 680 s.
7. Ohiichuk M.F. Finansovyi ta upravlinskyi oblik za natsionalnyimi standartami : pidruchnyk / M.F. Ohiichuk, V.Ia. Plaksienko, M.I. Belenkova ta in. – 6-e vyd., pererob. i dopov. – K. : Alerata, 2011. – 1042 s.
8. Babich V. Vytraty na remont ta polipshennia osnovnykh zasobiv: oblikovyi i podatkovyi aspekty / V. Babich // Bukhhalterskyi oblik i audyt. – 2012. – № 8. – S. 10–13.
9. Zavadskiy Y.S. Ekonomichniy slovnyk / Y.S. Zavadskiy, T.V. Osovska, O.O. Yushkevych. – K. : Kondor, 2006. – 356 s.
10. Hrechko S.M. Osoblyvosti vyznannia osnovnykh zasobiv v tsiliakh bukhhalterskoho obliku ta opodatkuвання / S.M. Hrechko // Problemy teorii ta metodologii bukhhalterskoho obliku, kontroliu i analizu. – 2011. – № 3(21). – Ch. 2. – S. 23–31.
11. Lytneva N.A. Bukhhalterskyi uchet : [uchebnyk] / N.A. Lytneva, L.Y. Maliavkina, T.V. Fedorova. – M. : FORUM; YNFRA-M, 2006. – 496 s.
12. Kovalenko O.V. Napriamy pidvyshchennia efektyvnosti vykorystannia osnovnykh fondiv pidpriemstva / O.V. Kovalenko, I.V. Hromova // Ekonomichniy visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii. – 2014. – Vyp. 7. – S. 20–27.
13. Nemish Yu.V. Poniattia «osnovni zasoby» u sushasnykh naukovykh doslidzhenniakh / Yu.V. Nemish // Ahrama ekonomika. – 2012. – T. 5. – № 3-4. – S. 181–187.
14. Babiak N.D. Amortyzatsiini vidrakhuvannia yak finansove dzherelo vidtvorennia osnovnykh zasobiv pidpriemstv / N.D. Babiak // Visnyk Sumskoho derzhavnogo universytetu. Seriya «Ekonomika». – 2005. – № 10(82). – S. 177–185.
15. Braziliy M. N. Orhanizatsiia i metodyka audytu osnovnykh zasobiv ta shliakhy yoho vdoskonalennia / M. N. Braziliy, M. M. Tymoshenko // Ekonomika ta derzhava. – 2011. – № 24. – S. 104–109.

Рецензія/Peer review : 28.12.2018

Надрукована/Printed : 07.02.2019
Прорецензовано редакційною колегією

УДК: 657:336

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-266-1-53-56

БУЛАТ Г. В.,
ЧЕРНЮХ Н. В.

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

УДОСКОНАЛЕННЯ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕННЯ РЕМОНТУ РУХОМОГО СКЛАДУ ЯК ОДНОГО ІЗ ЗАСОБІВ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено особливості діяльності підприємств автотранспорту та підкреслено необхідність удосконалення документального оформлення рухомого складу таких підприємств, як передумови ефективної політики їх управління.

Ключові слова: автотранспортні підприємства, організація обліку, ремонт, запасні частини, Акт заміни дефектів.

BULAT H.,
CHERNYUKH N.

Khmelnyskyi Cooperative Trade and Economic Institute

IMPROVING OF THE DOCUMENTARY ORGANIZING OF REPAIR OF MOBILE COMPRISES AS ONE OF THE MEANS OF EXPENSES OPTIMIZING OF MOTOR VEHICLES ENTERPRISES

The use of motor vehicles has become an integral part of the economic activity of many enterprises. Automobile transport as an independent service sector ensures the normal functioning of the production and non-productive spheres of the economy, satisfies the needs of the population, as well as improves the work of the industries that produce products by timely delivering the necessary products from the manufacturer to the consumers, reducing losses and deterioration of finished products and raw materials, improving transport serving the population. Transport is one of the most important branches of infrastructure, which provides the production and non-productive needs of the national economy and the population in all types of transportation. Transport provides a connection between the sectors of the economy, the city and the countryside, individual regions of the country, contributes to the social territorial division of labor, is an active factor in the economic specialization of the economy of individual regions, which is impossible without the exchange of products. It should be noted that motor transport is an industry that needs constant repair of rolling stock, which is accompanied by the write-off of a significant number of wear and replacement of new spare parts. During repairs, motor transport enterprises carry significant costs that affect the correctness of profit before tax, so there is a need for constant accounting and control of such costs. Express analysis of accounting and control practices at motor companies, conducted with the participation of leading auditors of the Khmelnytsky region, indicates the lack of documentation of repair operations of rolling stock as one of the bottlenecks in the activities of motor transport enterprises. The use of the proposed document will allow to efficiently organize operational accounting for the most difficult part of the work of motor transport enterprises - repair of rolling stock and will allow in this way to make managerial decisions on optimization of expenses of the enterprise.

Keywords: motor transport enterprises, organization of accounting, repair, spare parts, act of replacement defects.

Вступ. Використання автотранспорту стало невід'ємною частиною ведення господарської діяльності багатьох підприємств. Автомобільний транспорт як самостійна галузь обслуговування забезпечує нормальне функціонування виробничих і невиробничих сфер економіки, задовольняє потреби населення, а також покращує роботу галузей, які виробляють продукцію, шляхом своєчасної доставки необхідної продукції від виробника до споживачів, зменшення втрат і псування готової продукції і сировини, покращення транспортного обслуговування населення.

Вагомий внесок у розробку організаційних, теоретичних засад, методичного забезпечення обліку, контролю, опису їх системних елементів, дослідження діяльності автотранспортних підприємств зробили такі вчені, як І.А. Аврова, А.В. Базилук, Ф.Ф. Бутинець, З.В. Гуцайлюк, Р.Н. Ентоні, В.І. Єфіменко, Г.Г. Кірейцев, В.В. Ковальов, В.І. Коршунов, Ю.М. Кузнецова, Б.М. Литвин, В.Г. Лінник, В.Ф. Максимова, М.Р. Метьюс, А.П. Міхалкевич, Є.В. Мних, С.О. Ніколаєва, В.Д. Новодворська, В.Ф. Палій, Д.О. Панков, О.М. Петрук, М.С. Пушкар, Я.В. Соколов, В.В. Сопко, С.А. Стуков, В.І. Ткач, Н.В. Чебанова та інші.

Незважаючи на вагомий науковий напрацювання, зміна умов господарювання автотранспортних підприємств породила нові проблеми як теоретичного, так і практичного характеру.

Постановка завдання. Метою даної статті є обґрунтування теоретичних положень і розробка практичних рекомендацій з удосконалення організаційно-методичного забезпечення процесу документального оформлення ремонту рухомого складу автотранспортних підприємств

Виклад основного матеріалу. Транспорт – одна з найважливіших галузей інфраструктури, яка забезпечує виробничі й невиробничі потреби народного господарства і населення в усіх видах перевезень. Транспорт забезпечує зв'язок між галузями народного господарства, містом і селом, окремими районами країни, сприяє суспільному територіальному поділу праці, є активним чинником економічної спеціалізації господарства окремих районів, неможливою без обміну продукцією.

Транспорт – важлива складова частина економіки, ефективне функціонування якої є необхідною умовою стабілізації, структурних перетворень економіки, розвитку зовнішньоекономічної діяльності, задоволення потреб населення та суспільного виробництва у перевезеннях.

В Україні розвинуті всі види сучасного транспорту, однак основна частка перевезень пасажирів та вантажів припадає на автотранспортні підприємства.

Одним із представників автотранспортної галузі України є ТЗОВ «Дженерал Транс Альянс Логістик».

ТОВ «Дженерал Транс Альянс Логістик» — молода компанія, яка динамічно розвивається. За період існування зарекомендували себе як досвідчений провайдер в сфері транспортної логістики і отримали виключно позитивні відгуки від більш ніж 400 задоволених сервісом клієнтів. На ринку надають найширший спектр послуг.

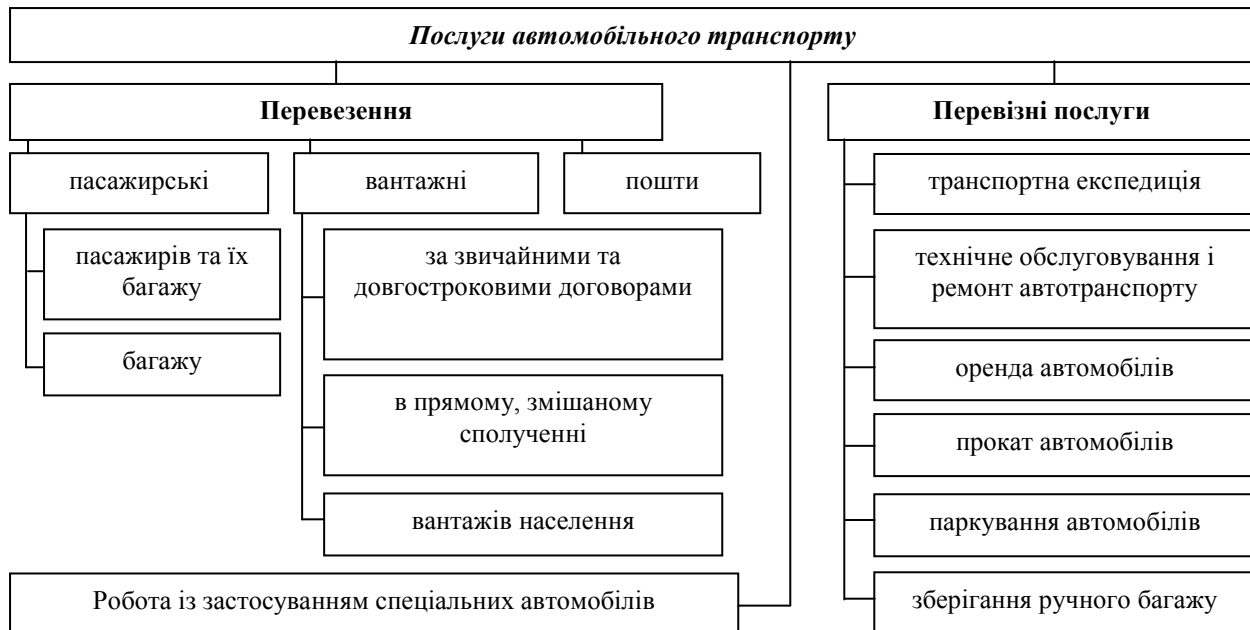


Рис. 1. Склад послуг автомобільного транспорту

Весь час існування "Дженерал Транс Альянс Логістик" постійно оновлює парк. Станом на 01.01.2018 року у парку є в наявності 88 автомобілів.

За цей час в сумі автотранспорт компанії проїхав близько 48 000 000 кілометрів, тобто 1198 разів об'їхали земну кулю по екватору.

Особливості господарської діяльності даного підприємства впливають на організацію його обліку, а саме:

1. Виконання в процесі фінансово-господарської діяльності різних видів господарських операцій, пов'язаних з транспортно-експедиційним обслуговуванням юридичних та фізичних осіб.

2. Наявність великої питомої ваги в основних засобах рухомого складу-транспорту, необхідність його технічного обслуговування та ремонту.

3. Формування витрат діяльності, найбільшим вагомим складником якої є оборотні активи.

4. Відсутність на автотранспортних підприємствах незавершеного виробництва, списання усіх витрат на собівартість реалізованих послуг.

5. Одержання доходів від експлуатаційних перевезень пасажирів та вантажів.

6. Автотранспортні підприємства є платниками збору за першу реєстрацію транспортного засобу і екологічного податку.

7. Узагальнення даних фінансово-господарської діяльності відбувається у фінансовій звітності.

В ході діяльності ТОВ «Дженерал Транс Альянс Логістик» здійснює витрати та одержує доходи в наданні послуг.

Таблиця 1

Показники витрат ТОВ «Дженерал Транс Альянс Логістик» за 2015–2017 рр.

Статті витрат	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Відхилення (+,-)	
				2016/2015	2017/2016
Адміністративні витрати	4917	6506	9179	1589	2673
Витрати на збут	2053	6314	11087	4261	4773
Інші операційні витрати	1809	2097	4028	288	1931
Фінансові витрати	-	320	547	320	227
Інші витрати	-	-	44	-	44
Разом	8779	15237	68841	6458	9648

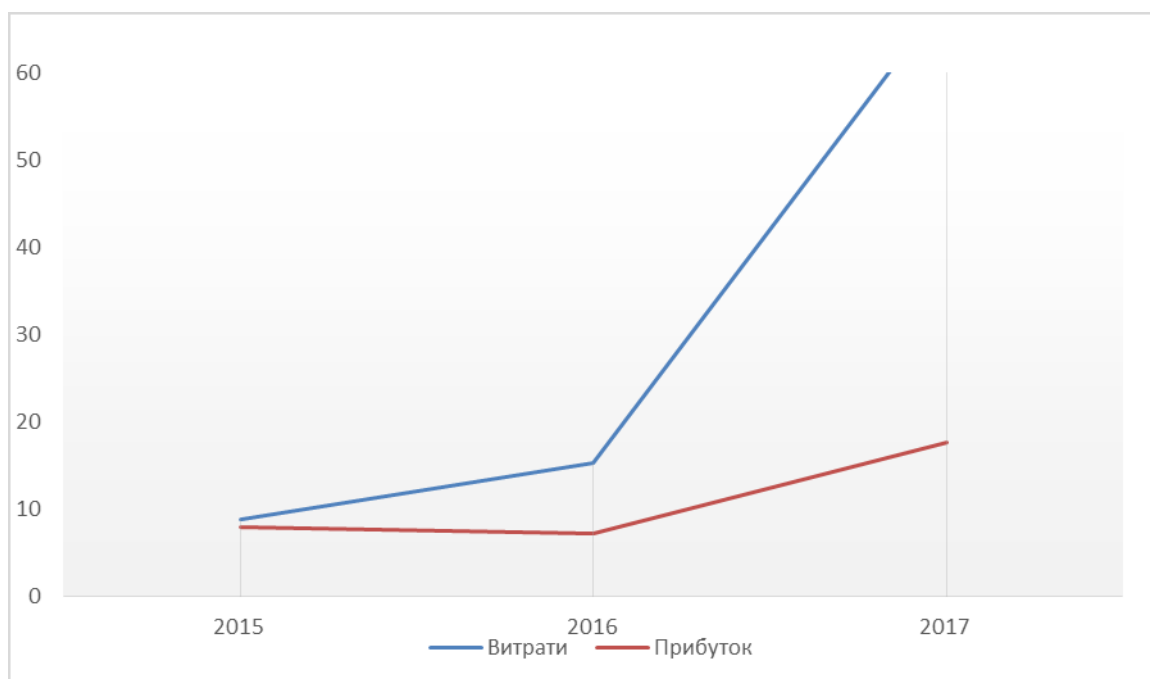


Рис. 2. Динаміка витрат та прибутку ТОВ «Дженерал Транс Альянс Логістик» за 2015–2017 рр.

Слід відмітити, автотранспорт є такою галуззю, яка потребує постійного ремонту рухомого складу, що супроводжується списанням значної кількості зношених та заміною нових запасних частин. Під час проведення ремонтних робіт автотранспортні підприємства несуть значні витрати, які впливають на правильність визначення прибутку до оподаткування, тому виникає необхідність здійснення постійного обліку і контролю за такими витратами.

Експрес-аналіз практики обліку та контролю на автотранспортних підприємствах, проведений за участю провідних аудиторів Хмельницької області, вказує на відсутність документального оформлення операцій з ремонту рухомого складу як одного із вузьких місць у діяльності автотранспортних підприємств.

Тому для відображення в обліку факту списання запасних частин для ремонту пропонуємо застосовувати розроблений Акт на заміну дефектів.

У даному документі відображають наступні реквізити:

- з якого складу здійснюється списання запасних частин;
- прізвище та ініціали МВО, що видає їх;
- вид ремонту;
- причини списання запасних частин;
- можливість їх подальшого використання;
- марка автомобіля, який підлягає ремонту;
- назва, кількість, вартість знятих та встановлених запасних частин;
- дата монтажу та демонтажу.

Заповнений документ підписують: МВО, що здала запасні частини, МВО, що прийняла запасні частини для ремонту, головний бухгалтер та керівник.

Акт складається в 2-х примірниках. Перший видається ремонтній службі, другий залишається в завідувача складом.

Дані з Акту на заміну дефектів переносяться у відомість дефектів.

Складений Акт передається в бухгалтерію для перевірки та опрацювання, в результаті опрацювання бухгалтер проставляє кореспонденцію рахунків.

Оскільки підприємство ТОВ «Дженерал Транс Альянс Логістик» для ведення обліку використовує програму 1С Підприємство, то нами запропоновано автоматизовану форму документу.

Для формування Акту на заміну дефекту в головному меню програми обираємо пункт:

«Документи» → «Складські» → «Заміна дефектів»

При виборі кнопки «ОК» в діалоговому вікні з'являється форма документа, що складається з даних заголовку та даних табличної частини (рис. 3).

Рис. 3. Форма документа «Заміна дефектів»

Висновки. Отже, використання даного документу дозволить раціонально організувати оперативний облік за найбільш складною ділянкою роботи автотранспортних підприємств – ремонтом рухомого складу та дозволить таким чином приймати управлінські рішення щодо оптимізації витрат підприємства.

Можна погодитись з фахівцями, котрі стверджують, що використання на підприємстві інформаційних технологій для ведення обліку запасних частин дає змогу:

- знизити страховий запас на складах до 40%;
- знизити транспортно-заготівельні витрати до 60%;
- знизити не облікові нестачі на 3–5 % від рівня запасів;
- знизити необгрунтовані видачі запасних частин у використанні на 10–15% [2, с. 199].

Література

1. Булат Г. В. Значення оборотних активів в організації роботи транспортних підприємств Хмельницької області / Г. В. Булат // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації : зб. наук. праць. – К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2008. – № 1. – С. 47–49.
2. Івахненко С. В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту / С. В. Івахненко. – К. : Знання-Прес, 2003. – 206 с.
3. Железняк К. Л. Механізм формування стратегії просування транспортних послуг підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / К. Л. Железняк. – К., 2015. – 20 с.

References

1. Bulat H. V. Znachennia oborotnykh aktyviv v orhanizatsii roboty transportnykh pidpriemstv Khmelnytskoi oblasti / H. V. Bulat // Bukhhalterskyi oblik, analiz ta audyt: problemy teorii, metodolohii, orhanizatsii : zb. nauk. prats. – K. : DP «Informatsiino-analitychne ahentstvo», 2008. – № 1. – S. 47–49.
2. Ivakhnenkov S. V. Informatsiini tekhnolohii v orhanizatsii bukhalterskoho obliku ta audytu / S. V. Ivakhnenkov. – K. : Znannia-Pris, 2003. – 206 s.
3. Zhelezniak K. L. Mekhanizm formuvannia stratehii prosuvannia transportnykh posluh pidpriemstv : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk : spets. 08.00.04 «Ekonomika ta upravlinnia pidprijemstvamy (za vydamy ekonomichnoi diialnosti)» / K. L. Zhelezniak. – K., 2015. – 20 s.

Рецензія/Peer review : 27.12.2018

Надрукована/Printed : 07.02.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 657.336

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-266-1-57-61

МЕДВІДЬ І. Б.,
ДОЛІШНЯ Т. І.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ЛІЦЕНЗУВАННЯ: НОРМАТИВНО-ПРАВОВА БАЗА, ОБЛІК ЛІЦЕНЗІЙ

У роботі наведено результати досліджень нормативно-правової бази у сфері ліцензування діяльності підприємств нафтогазової промисловості та особливостей обліку ліцензій. Встановлено велике розмаїття спеціальних нормативно-правових актів, які регулюють загальні засади та правила користування нафтогазоносними надрами й постачання нафти і газу. Запропоновано спростити процедуру державного регулювання діяльності суб'єктів природних монополій і суб'єктів господарювання, що здійснюють діяльність на суміжних ринках нафтогазової промисловості. Рекомендовано існуючі відмінності в обліку ліцензій за міжнародною та вітчизняною практикою нівелювати шляхом закріплення в обліковій політиці підприємств відповідних положень.

Ключові слова: ліцензування, ліцензія, міжнародні стандарти фінансової звітності, облік, нормативно-правова база, підприємства нафтогазової промисловості.

MEDVID I.,
DOLISHNIA T.

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

SELECTED ASPECTS OF LICENSING: LEGAL FRAMEWORK, LICENSE RECORDS

The purpose of the article is to highlight the basic legal acts in the field of licensing of oil and gas companies and the features of license records in accordance with international financial reporting standards (IFRS / IAS). To achieve this goal, the following research tools are used: analytical and monographic – for the study of literary sources; system analysis – for the study of legal acts on licensing issues; record keeping; graphic method – for visual display; abstract and logical method – for synthesis of the theoretical positions, drawing conclusions and making recommendations. Oil and gas companies can carry out their main activities in Ukraine only if they obtain licenses and all permits. According to the data of the National Energy and Utilities Regulatory Commission (NEURC), it is established that in 2017-2018, 537 licenses were issued to business entities operating in the market of natural gas (supply), oil, petroleum products (supply of petroleum products through trunk pipelines). A large variety of special legal acts was established to regulate the general principles and rules for the use of oil and gas resources and the supply of oil and gas. It is proposed to simplify the procedure of state regulation of the activities of natural monopolies and business entities operating in the adjacent markets of the oil and gas industry. It is recommended to even out the existing differences in the license records in international and domestic practice by consolidation of the relevant provisions in the record-keeping policies of companies. The obtained research results can be used in the practical activities of oil and gas companies, in particular with the aim of improving the record-keeping policies.

Key words: licensing, license, international financial reporting standards, record-keeping, legal framework, oil and gas companies.

Постановка проблеми. Ліцензування в нафтогазовому комплексі виконує ряд інформаційних, дозвільних, контролюючих, статистичних, охоронних функцій, застосовується державою для регулювання підприємництва в Україні, сприяє більш результативному функціонуванню природних монополій та суміжних із ними ринках та обмеженню монополізму [1]. Більше того, у зв'язку з переходом вітчизняних підприємств нафтогазової промисловості на міжнародні стандарти виникає потреба дослідження особливостей обліку ліцензій відповідно до міжнародних стандартів. Це обумовлює важливість та потребу подальшого вивчення питань ліцензування діяльності, обліку ліцензій.

Аналіз останніх джерел. Розкриттю питань ліцензування діяльності, обліку ліцензій присвячені праці багатьох дослідників. Зокрема, Даценко О. М. розглядає ліцензування як різновид адміністративних правовідносин між державою в особі її уповноважених органів виконавчої влади і відповідними суб'єктами (фізичними і юридичними особами), які здійснюють підприємницьку діяльність. Причому вважає, що у нафтогазовому комплексі ліцензування забезпечує дотримання суб'єктами господарювання законодавчих вимог у сфері природних монополій, конкурентність їхньої діяльності, обмеження монополізму, захист прав та інтересів споживачів та держави [1]. Воронін Я. Г. стверджує, що ліцензування визнається заходом прямого адміністративного регулюючого впливу на суб'єктів господарювання, що виступає своєрідним механізмом легітимації підприємництва, який полягає в державному підтвердженні законності входження відповідних суб'єктів у господарський обіг. Ліцензійно-дозвільна діяльність з видобутку та подальшої реалізації нафти й природного газу – комплексна діяльність спеціально уповноважених суб'єктів державного управління із забезпечення встановленого в адміністративно-правових нормах порядку провадження господарської діяльності зацікавленими суб'єктами не інакше, як на основі низки дозвільних документів, а саме право на заняття такою господарською діяльністю та спеціальних дозволів на користування нафтогазоносними надрами [2].

Дослідженню проблем обліку ліцензій присвячені праці Орлової В. К., Кафки С. М. [3] та ін.

Проте аналіз праць свідчить про потребу подальших досліджень нормативно-правової бази ліцензування господарської діяльності підприємств нафтогазової промисловості та особливостей обліку ліцензій.

Метою роботи є висвітлення основоположних нормативно-правових актів у сфері ліцензування діяльності підприємств нафтогазової промисловості та особливостей обліку ліцензій згідно з міжнародними стандартами бухгалтерського обліку (МСФЗ/МСБО (IFRS/IAS) [4].

Виклад основного матеріалу. Ліцензуванню підлягають тільки ті види підприємницької діяльності, провадження яких становить загрозу порушення прав, законних інтересів громадян, життя чи здоров'ю людини, навколишньому природному середовищу та/або безпеці держави, і лише у разі недостатності інших засобів державного регулювання [5].

Ліцензування діяльності підприємств нафтогазової промисловості регулюється цілим рядом спеціальних нормативно-правових актів. Серед основних можна виділити: Закон України «Про ліцензування видів господарської діяльності» [5], Закон України «Про природні монополії» [6], Закон України «Про трубопровідний транспорт» [7], постанова Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг (НКРЕКП) «Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності на ринку природного газу» [8], Закон України «Про ринок природного газу» [9] та інші.

Так, Закон України «Про ліцензування видів господарської діяльності» [5] визначає загальний порядок отримання ліцензій, виключний перелік видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, нагляд, контроль і відповідальність за порушення законодавства у сфері ліцензування видів господарської діяльності.

На території України ліцензуванню підлягає 33 види підприємницької діяльності, серед яких транспортування, розподіл, зберігання, наданням послуг установки LNG, постачання природного газу, яка ліцензується з урахуванням особливостей, визначених Законом України «Про ринок природного газу» [9].

Законом України «Про ринок природного газу» визначено роль держави, основні принципи та організаційно-правові засади функціонування ринку природного газу, встановлено перелік видів господарської діяльності, яка підлягає ліцензуванню. Також визначено повноваження Регулятора (національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг), який затверджує ліцензійні умови, видає ліцензію та відмовляє у видачі ліцензії [9].

Закон України «Про природні монополії» регулює відносини, що виникають на товарних ринках України, які перебувають у стані природної монополії та на суміжних ринках, визначає сфери діяльності, принципи державного регулювання діяльності суб'єктів природних монополій, загальні положення ліцензування діяльності у сферах природних монополій та на суміжних ринках, обов'язки та відповідальність суб'єктів природних монополій, їх посадових осіб та органів, які регулюють їх діяльність [6]. Ст. 5 цього закону діяльність суб'єктів природних монополій визначено у таких сферах:

- транспортування нафти і нафтопродуктів трубопроводами;
- транспортування природного і нафтового газу трубопроводами;
- розподіл природного і нафтового газу трубопроводами;
- зберігання природного газу в обсягах, що перевищують рівень, який встановлюється умовами та

правилами здійснення підприємницької діяльності із зберігання природного газу (ліцензійними умовами); транспортування інших речовин трубопровідним транспортом тощо [6].

Більш конкретні умови ліцензування діяльності підприємств нафтогазової промисловості в частині ліцензування провадження господарської діяльності з транспортування природного газу, провадження господарської діяльності із зберігання (закачування, відбору) природного газу, провадження господарської діяльності з розподілу природного газу, провадження господарської діяльності з постачання природного газу прописано у Постанові «Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності на ринку природного газу» [8].

Ліцензування діяльності підприємств пов'язаної з проектуванням, будівництвом, експлуатацією, капітальним ремонтом об'єктів трубопровідного транспорту, встановлення гарантій безпеки життя та здоров'я населення, забезпечення охорони навколишнього природного середовища і національного багатства України від можливого негативного впливу під час експлуатації об'єктів цього виду транспорту регламентує Закон України «Про трубопровідний транспорт» [7].

Отже, підприємства нафтогазової промисловості можуть здійснювати свою основну діяльність в Україні тільки при наявності ліцензій та усіх дозвільних документів. Тільки за даними Національної комісії, яка здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг (НКРЕКП), за 2017-2018 роки було видано 537 ліцензій суб'єктам господарювання, які здійснюють діяльність на ринку природного газу (постачання), нафти, нафтопродуктів, (постачання нафтопродуктів магістральними трубопроводами) [10]. Зазначимо, що згідно з Законом України «Про ліцензування видів господарської діяльності» ліцензія – це запис у Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань про рішення органу ліцензування щодо наявності у суб'єкта господарювання права на провадження визначеного ним виду господарської діяльності, що підлягає ліцензуванню [5].

Облік ліцензій. НАК Нафтогаз України ліцензії відображає у складі нематеріальних активів. Це, головним чином, ліцензії на розвідку та видобуток корисних копалин та капіталізоване програмне забезпечення (рис. 1).

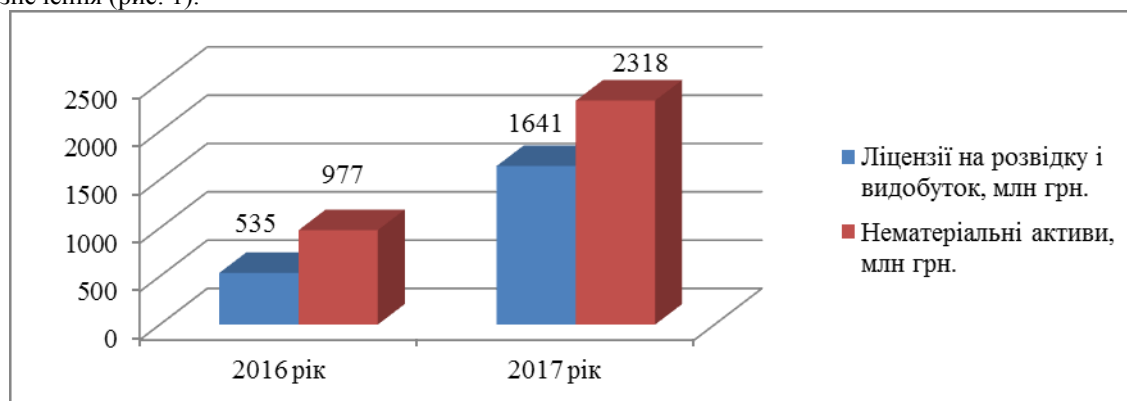


Рис. 1. Динаміка витрат на ліцензування в структурі нематеріальних активів НАК Нафтогаз України

Як видно із рис. 1 витрати на придбання ліцензій нафтогазової компанії НАК Нафтогаз України в 2017 році збільшилися в порівнянні з 2016 роком на 1106 млн грн. Частка ліцензій у складі нематеріальних активів є значною, і складає 55% та 71% в 2016 та 2017 роках відповідно.

В системі міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ/ МСБО (IFRS/IAS)) [4] облікові підходи до обліку ліцензій регулюють МСБО 38 «Нематеріальні активи» [4] та Тлумаченням ПКТ 32 «Нематеріальні активи: витрати на сторінку в Інтернеті» [4].

Критерії визнання. Ліцензія визнається активом лише за наявності всіх перелічених умов:

- актив повинен бути ідентифікованим;
- підприємство повинно мати контроль за цим активом;
- потік майбутніх економічних вигід від використання активу повинен бути високо ймовірним;
- вартість активу може бути надійно оціненою [4].

Ідентифікованість ліцензії визначається такими ознаками:

- актив може бути виділеним, тобто його можна відокремити від суб'єкта господарювання;
- актив виникає внаслідок договірних або інших юридичних прав незалежно від того, можуть ці права бути передані чи відокремлені від суб'єкта господарювання [4].

Наприклад, компанія з транспортування газу придбала на здійснення господарської діяльності ліцензію. Ця ліцензія не є власністю компанії. Вона не може її продати, обміняти або здати в оренду. Вартість ліцензії складає розмір прожиткового мінімуму на дату видачі ліцензії і складає 1921 грн. Чи повинна компанія визнавати придбану ліцензію нематеріальним активом?

Відповідь. Так компанія визнає ліцензію нематеріальним активом. Це пояснюється тим, що дана ліцензія є активом, що ідентифікується. Її ідентифікація виникає внаслідок юридичного права, відповідно до якого держава зобов'язує наявність ліцензії на здійснення такого виду господарської діяльності.

Компанія очікує одержання економічних вигід від використання ліцензії, оскільки її наявність дасть дозвіл на здійснення діяльності. Вартість ліцензії може бути достовірно визначена.

Контроль. Контроль здійснюється, якщо суб'єкт господарювання має повноваження одержувати економічні вигоди від використання нематеріального активу та обмежувати доступ інших до одержання цих вигід. Здатність здійснювати контроль впливає, як правило, з отриманих юридичних прав, які можна забезпечити в судовому порядку.

Наприклад. Компанія яка володіє газовими сховищами придбала ліцензію на провадження господарської діяльності із зберігання (закачування, відбору) природного газу. Вартість ліцензії 1921 грн. Чи підлягають витрати на придбання ліцензії визнанню як нематеріальний актив у фінансовій звітності компанії? Відповідь. Так, підлягають. Ліцензія є активом, який є ідентифікованим і може бути відокремленим від суб'єкта господарювання.

Ліцензію видано органом виконавчої влади, що дає компанії юридичне право на зберігання (закачування, відбір) природного газу та обмежує право інших суб'єктів господарювання на здійснення такої діяльності. Таким чином, забезпечується контроль.

Компанія планує одержувати економічні вигоди і здатна достовірно визначити вартість нематеріального активу.

Строк корисного використання. Виходячи зі строку корисного використання, нематеріальні активи діляться на дві групи:

- нематеріальні активи з визначеним строком корисного використання;
- нематеріальні активи з невизначеним строком корисного використання.

У разі визнання нематеріального активу з визначеним строком корисного використання суб'єкт

господарювання визначає тривалість корисного використання нематеріального активу або кількість одиниць продукції, які становлять цей строк корисного використання.

Нематеріальні активи з визначеним строком корисного використання амортизуються.

Відмітимо, що МСБО 38 «Нематеріальні активи» [4] рекомендує до використання виключно один метод – прямолінійний та відповідно до п.97 – нарахування амортизації слід починати, коли цей актив є наявним для використання на відміну від національного П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» [12], який пропонує підприємству на вибір п'ять методів нарахування амортизації нематеріальних активів і початком нарахування амортизації вважає момент визнання цього об'єкта активом (зарахування на баланс).

Нематеріальні активи з невизначеним строком корисного використання визнаються в тому випадку, якщо не існує обмеження періоду, протягом якого актив генеруватиме надходження чистих грошових потоків для суб'єкта господарювання.

Нематеріальні активи з невизначеним строком корисного використання не підлягають амортизації.

Строк корисного використання ліцензій на нафтогазовій галузі відносяться до ліцензій з невизначеним строком корисного використання.

Згідно з Законом України «Про ліцензування видів господарської діяльності» [5] термін дії ліцензій підприємств нафтогазової промисловості є необмеженим. Отже, вартість цих ліцензій не амортизується.

З урахуванням вищевикладеного матеріалу, придбання підприємством ліцензії на розподіл природного і нафтового газу трубопроводами вартістю 1921 грн в обліку потрібно відобразити такими записами:

1. Сплачено вартість ліцензії

Дебет 377 «Розрахунки з іншими дебіторами».

Кредит 311 «Поточні рахунки в національній валюті» на суму 1921 грн.

2. Одержана ліцензія і введена в експлуатацію

Дебет 154 «Придбання(створення) нематеріальних активів».

Кредит 377 «Розрахунки з іншими дебіторами» на суму 1921 грн.

Дебет 127 «Інші нематеріальні активи».

Кредит 154 «Придбання(створення) нематеріальних активів» на суму 1921 грн.

Висновки. Проведені дослідження дали змогу зробити такі висновки:

– з'ясовано, що умови ліцензування регулюють велике розмаїття спеціальних нормативно-правових актів, які встановлюють загальні засади та правила користування нафтогазоносними надрами та постачання нафти і газу. Чинне законодавство у сфері ліцензування діяльності підприємств нафтогазової промисловості передбачає одержання цілого ряду спеціальних дозволів та ліцензій для проведення господарської діяльності.

Така велика кількість нормативно-правових актів обтяжує процедуру одержання ліцензійно-дозвільних документів. Тому на думку авторів варто спростити процедуру державного регулювання діяльності суб'єктів природних монополій і суб'єктів господарювання, що здійснюють діяльність на суміжних ринках нафтогазової промисловості з метою забезпечення її прозорості;

– результати вивчення особливостей обліку ліцензій як однієї зі складових нематеріальних активів, показали незначні відмінності в міжнародній та національній практиці обліку. На нашу думку, їх можна знівелювати шляхом закріплення в обліковій політиці відповідних положень. Наприклад, нематеріальні активи з визначеним строком корисного використання амортизувати прямолінійним методом.

Перспективи дослідження передбачають подальше поглиблене вивчення специфіки та особливостей обліку дозвільно-ліцензійної діяльності нафтогазової промисловості, зокрема в частині одержання спеціальних дозволів на користування нафтогазоносними надрами.

Література

1. Дашенко О. М. Ліцензування діяльності суб'єктів господарювання у нафтогазовому комплексі / О. М. Дашенко // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – Ужгород, 2017. – Випуск 29. Частина 2. Том 4/2. – С. 40–44. – (Серія ПРАВО).
2. Воронін Я. Г. Аналіз адміністративно-правового регулювання вітчизняної нафтогазової галузі / Я. Г. Воронін // Актуальні проблеми держави і права : зб. наук. пр. / голов. ред. В. В. Завальнюк. – Одеса : Видавничий дім «Гельветика», 2016. – Вип. 76. – С. 23–29.
3. Орлова В. К. Бухгалтерський облік на підприємствах нафтогазової промисловості : навч. посіб. / за ред. В. К. Орлової, С. М. Кафки. – Івано-Франківськ : Нова Зоря, 2013. – 784 с.
4. Міжнародні стандарти фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.minfin.gov.ua/news/view/mizhnarodni-standarty-finsanovoi-zvitnosti--pereklad-ukrainskoiu-movoiu---rik?category=buhgalterskij-oblik&subcategory=mizhnarodni-standarti-finsanovoi-zvitnosti>.
5. Про ліцензування видів господарської діяльності : закон України від 02.03.2015 № 222-VIII-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/222-2>.
6. Про природні монополії : закон України від 20.04.2000 № 1682-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1682-14>.
7. Про трубопровідний транспорт : закон України від 15.05.1996 №192/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/192/96-%D0%B2%D1%80>.
8. Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності на ринку природного газу : постанова національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг від 1602.2017 р. № 201 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0201874-17>.
9. Про ринок природного газу : закон України від 09.04.2015 № 329-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/329-19>.

10. Офіційний веб-сайт Національної комісії, що здійснює регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nerc.gov.ua>.
11. НАК Нафтогаз України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.naftogaz.com>.
12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] : накази Міністерства фінансів України. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua>.

References

1. Datsenko O. M. Litsenzuvannia diialnosti subiektiv hospodariuvannia u naftohazovomu kompleksi / O. M. Datsenko // Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. – Uzhhorod, 2017. – Vypusk 29. Chastyna 2. Tom 4/2. – S. 40–44. – (Seriia PRAVO).
2. Voronin Ya. H. Analiz administratyvno-pravovoho rehuliuвання vitchyznianoї naftohazovoї haluzi / Ya. H. Voronin // Aktualni problemy derzhavy i prava : zb. nauk. pr. / holov. red. V. V. Zavalniuk. – Odesa : Vydavnychiy dim «Helvetyka», 2016. – Vyp. 76. – S. 23–29.
3. Orlova V. K. Bukhhalterskyi oblik na pidpriemstvakh naftohazovoї promyslovosti : navch. posib. / za red. V. K. Orlovoi, S. M. Kafky. – Ivano-Frankivsk : Nova Zoria, 2013. – 784 s.
4. Mizhnarodni standarty finansovoi zvitnosti [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://www.minfin.gov.ua/news/view/mizhnarodni-standarty-f finansovoi-zvitnosti--pereklad-ukrainskoiu-movoiu---rik?category=buhgalterskij-oblik&subcategory=mizhnarodni-standarti-f finansovoi-zvitnosti>.
5. Pro litsenzuvannia vydiv hospodarskoi diialnosti : zakon Ukrainy vid 02.03.2015 № 222-VIII-VR [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/222-2>.
6. Pro pryrodni monopoli : zakon Ukrainy vid 20.04 2000 № 1682-III [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1682-14>.
7. Pro truboprovidnyi transport : zakon Ukrainy vid 15.05.1996 №192/96-VR [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/192/96-%D0%B2%D1%80>.
8. Pro zatverdzhennia litsenziinykh umov provadzhennia hospodarskoi diialnosti na rynku pryrodnogo hazu : postanova natsionalnoi komisii, shcho zdiisniuie derzhavne rehuliuвання u sferakh enerhetyky ta komunalnykh posluh vid 1602.2017 r. № 201 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0201874-17>.
9. Pro rynek pryrodnogo hazu : zakon Ukrainy vid 09.04.2015 № 329-VIII [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/329-19>.
10. Ofitsiinyi veb-sait Natsionalnoi komisii, shcho zdiisniuie rehuliuвання u sferakh enerhetyky ta komunalnykh posluh [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.nerc.gov.ua>.
11. Sait NAK Naftohaz Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.naftogaz.com>.
12. Polozhennia (standarty) bukhalterskoho obliku [Elektronnyi resurs] : nakazy Ministerstva finansiv Ukrainy. – Rezhym dostupu : <http://zakon.nau.ua>.

Рецензія/Peer review : 30.12.2018

Надрукована/Printed : 04.02.2019
Рецензент: к. е. н., проф. Орлова В. К.

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-266-1-62-65

РЗАЄВ Г. І.,
ДРАГОЧИНСЬКА Д. О.
Хмельницький національний університет

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНІ ПРОЦЕДУРИ ПІДТРИМКИ БЕЗПЕКИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ, ВИТРАТ І ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

У статті розглянуто рівні формування обліково-аналітичного забезпечення: первинний та вторинний облік доходів, витрат і фінансових результатів, і саме обліково-аналітичного забезпечення доходів витрат і фінансових результатів. Виділено складові обліково-аналітичного забезпечення доходів, витрат і фінансових результатів. Розглянуто проблеми обліково-аналітичного забезпечення та запропоновано обліково-аналітичні процедури підтримки рівня безпеки формування показників доходів, витрат, фінансових результатів.

Ключові слова: фінансова безпека, доходи, витрати, фінансові результати, прибуток (збиток), обліково-аналітичні процедури.

RZAEV H.,
DRAHOCHYNSKA D.
Khmelnitskyi National University

ACCOUNTING AND ANALYTICAL PROCEDURES OF SUPPORT FOR SAFETY OF FORMATION OF INCOME, EXPENSES AND FINANCIAL RESULTS

The article proves the expediency of accounting and analytical support for the safety of the formation of incomes, expenses, financial results. The levels of formation of accounting and analytical support are considered: primary and secondary accounting of incomes, expenses and financial results, namely accounting and analytical provision of income and expenses and financial results. The components of accounting and analytical provision of income, expenses and financial results are allocated. Financial safety is considered as a safety of the formation of financial results. It is proved that financial safety is the state of the most efficient use of resources, which provides effective activity of the enterprise. It is emphasized on the expediency of using profitability and profitability indicators as safety features. The essence is investigated of the concept of income, expenses, financial results in accordance with national and international accounting standards. The system is considered of income, expenses, and financial results management at the enterprise level. It is proved the interaction between accounting and analytical subsystems of management of financial results and the basis of their interaction. Considered the problems of accounting and analytical support and proposed accounting and analytical procedures to ensure the level of safety of the formation of indicators of income, expenditure, financial results. Formation of a system of accounting and analytical support for maintaining the security of the process of income, expenses and financial results should be considered as a continuous process of formation of information sources that contain the stages of processing and transmission of information. Thus, the organization of primary accounting of income, expenses and financial results should be carried out in accordance with the schedule of document circulation, which must be approved at the enterprise. The organization of secondary accounting of income, expenses and financial results is carried out for each type in the context of each account.

Key words: financial safety, income, expenses, financial results, profit, accounting and analytical procedures.

Постановка проблеми. Функціонування суб'єкта господарювання спрямовано в першу чергу на отримання максимальних прибутків при мінімальних витратах. За умов нестабільної економіки таке завдання посилюється і водночас ускладнюється. Відтак є важливим здійснювати підтримку процесу формування показників доходів, витрат та фінансових результатів, який безпосередньо залежить від інтенсивності динаміки останніх. Ключовою умовою забезпечення безпеки формування показників доходів та витрат є оперативне, своєчасне, об'єктивне забезпечення керівників всіх рівнів неупередженою та достовірною інформацією. Рівень та якість обліково-аналітичного забезпечення впливають на якість та своєчасність прийняття управлінських рішень, які впливають на результати діяльності підприємства та обумовлюють їх динаміку та тенденції. За сучасних умов господарювання є важливим забезпечити на рівні підприємств та за його межами, формування відповідної обліково-аналітичної підтримки безпеки процесу формування показників фінансових результатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми щодо обліку та аналізу процесу формування доходів, витрат і фінансових результатів розглядали як вітчизняні, так і зарубіжні науковці, а саме: Бабіч В.В., Білик М.Д., Бланк І.О., Бутинець Ф.Ф., Дуда Т.Т., Серединська В., Косенкова О.В., Нікулін В.В., Норд Г.Л., Лахтіонова А.Л., Звоник А.А., Панасенко Н.С., Пахомова А.М., Мец В., Цал-Цалко Ю., Чумаченко М. та ін. Питанням комплексного обліково-аналітичного забезпечення безпеки формування показників витрат, доходів та витрат, розглядаються у сучасній економічній літературі окремими науковцями, але при тому залишається багато дискусійних питань та невирішених проблем. Залишаються невирішеними саме питання комплексності та системності обліково-аналітичної безпеки процесу формування фінансових результатів (витрат, доходів).

Формування цілей статті. Метою статті є виокремлення окремих обліково-аналітичних процедур щодо забезпечення безпеки формування показників доходів, витрат і фінансових результатів.

Виклад основного матеріалу. Білик М.Д. зазначає, що вітчизняні підприємства розраховують фінансовий результат за методом «витрати – випуск», і тому на його величині істотно позначаються чинники методологічного і методичного характеру порядку визначення доходів і витрат, їх склад та оцінка [0, с. 206].

Доходи і витрати є ключовими аспектами результатів підприємства. Тому фінансовий результат є показником діяльності будь-якого підприємства, який в подальшому використовується в управлінні прибутком та рентабельності. Щодо визначення понять «доходів» і «витрат», то Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» трактує так [0]: доходи – збільшення економічних вигод у вигляді збільшення активів або зменшення зобов'язань, яке призводить до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників); витрати – зменшення економічних вигод у вигляді зменшення активів або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками).

Загальним підсумком діяльності підприємства – фінансовий результат. Згідно з НП(С)БО [0]: прибуток - сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати; збиток - перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати.

Бухгалтерський підхід до витрат підприємства, згідно з П(С)БО 16 «Витрати» розглядає витрати як зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення власного капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками) за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені [3].

Згідно з МСБО витрати представляють зменшення економічної вигоди протягом звітного періоду, що відбувається у формі вибуття або використання активів чи збільшення зобов'язань, що веде до зменшення власного капіталу підприємства за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені.

З економічної точки зору, фінансовий результат являється головним критерієм функціонування підприємства. Згідно з операціями щодо формування та розподілу фінансового результату безпосередньо підлягають коригуванню для отримання прибутку.

Отже, виходячи з основних вищезазначених понять можна безпосередньо перейти до обліково-аналітичного забезпечення, яке безпосередньо являється системою, що комплексно взаємодіє з бухгалтерським, оперативним, статистичними обліком та, у свою ж чергу, формується фінансовим, управлінським та стратегічним аналізом. З вищесказаного можна сформулювати складові процесу обліково-аналітичного забезпечення безпеки формування доходів, витрат і фінансових результатів, які зображені на рис. 1.

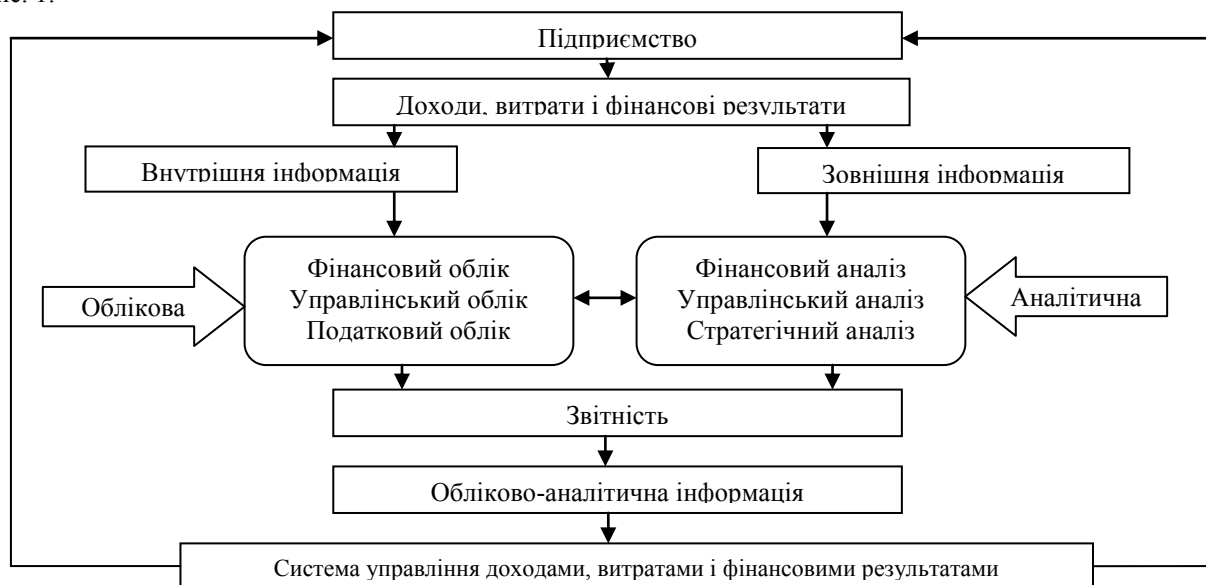


Рис. 1. Складові обліково-аналітичного забезпечення безпеки формування доходів, витрат і фінансових результатів

Стосовно фінансової безпеки то значна частина науковців розглядає її сутність через стан ефективного використання ресурсів. Так, О.В. Ареф'єва, Л. І. Донець, В. І. Мунтян, Т. Б. Кузенко розглядають фінансову безпеку як стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства, відображеного в оптимальних значеннях фінансових показників прибутковості та рентабельності бізнесу, якості правління, використання основних та обігових фондів підприємства, структури його капіталу, норм дивідендних виплат за цінними паперами, а також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансово господарського стану підприємства і перспектив його технологічного та фінансового розвитку.

К.С. Горячева пропонує вивчати фінансову безпеку як стан, який характеризується, по-перше, збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, технологій послуг, котрі використовуються підприємством, по-друге, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію його фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, по-четверте, забезпечувати розвиток цієї фінансової системи.

О.Л. Пластун розглядає фінансову безпеку як здатність суб'єкта підприємництва здійснювати свою фінансову діяльність ефективно і стабільно шляхом оптимізації використання фінансових ресурсів, забезпечення їх належного рівня та мінімізації впливу ризиків внутрішнього і зовнішнього середовища. Ю.Г. Кім вивчає як стан фінансових ресурсів, за яких забезпечується ефективна (прибуткова) діяльність підприємства, захист його фінансових інтересів та здатність зберігати свою ліквідність, платоспроможність і фінансові можливості під впливом різного роду небезпек і загроз.

Узагальнення проведені дами дали змогу зауважити, вивчати фінансову безпеку, а саме безпеку формування показників витрат, доходів, фінансових результатів як категорію, що відображає результативність діяльності підприємства, через ефективність використання фінансових ресурсів, що обумовлює інтенсивність динаміки витрат, доходів та фінансових результатів, що визначає певний фінансовий стан підприємства, результативність та ефективність його діяльності та подальший розвиток на перспективу.

Грунтуючись на функціональних складових економічної безпеки та ресурсо-результативному підході до розуміння поняття фінансова безпека є важливим виділити такі напрями дослідження фінансової безпеки підприємства: оцінка ефективності використання фінансових ресурсів як вагомій складовій фінансово-виробничих ресурсів; оцінка ефективності використання фінансових ресурсів як характеристик фінансового стану підприємства, що визначається його активами та джерелами їх формування; оцінка безпеки формування показників витрат, доходів та фінансових результатів.

Вважаємо за доцільне окреслити такі напрями здійснення облікових процедур забезпечення економічної безпеки щодо процесу формування витрат, доходів, фінансових результатів підприємства:

- процедури формування витрат та списання собівартості реалізованої продукції;
- процедури формування управлінських витрат (адміністративних) та їх списання на фінансовий результат;
- процедури формування витрат на збут продукції (товарів, робіт, послуг) та їх списання на фінансовий результат;
- процедури формування інших витрат операційної діяльності та їх списання на фінансовий результат;
- процедури формування фінансових витрат;
- процедури формування результатів від інвестиційної діяльності.

Розглянемо облікові процедури формування доходів у розрізі видів діяльності. Відповідно до видів діяльності облікові процедури щодо формування доходів будуть формуватись у такому розрізі: формування та визнання чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); формування доходу від участі в капіталі; формування суми іншого операційного доходу; формування суми інших доходів; формування суми інших фінансових доходів; формування суми доходу від благодійної допомоги.

Відповідно до мети дослідження є доцільним окреслити аналітичні процедури процесу підтримки рівня безпеки формування фінансових результатів, а саме: процедури оцінки та аналізу процесу формування проміжних та кінцевих результатів за видами діяльності підприємства та оцінка їх динаміки та структури; процедури процесу формування чистого прибутку (збитку) на підприємстві та дослідження впливу факторів на його зміну; процедури аналізу та оцінки рівнів, динаміки і структури фінансових результатів, витрат, доходів за видами діяльності підприємства; процедури дослідження та аналізу впливу факторів на динаміку доходу від реалізації; процедури визначення, оцінки та аналізу показників рентабельності та ефективності використання фінансових ресурсів підприємства; процедури встановлення взаємозв'язку та взаємозалежності темпів зростання показників витрат, доходів та фінансових результатів; процедури визначення напрямів можливих небезпек та обґрунтування шляхів їх мінімізації щодо процесу формування витрат, доходів та фінансових результатів за видами діяльності підприємства.

Важливо наголосити, що обліково-аналітичні процедури повинні здійснювати комплексно, взаємодоповнюватись та слугувати взаємною основою їх здійснення. Відтак є важливим окреслити напрями підтримки безпеки процесу формування доходів, витрат і фінансових результатів. Основними є такі:

- мінімізація суми витрат, їх взаємозв'язку та взаємозалежності темпів зростання показників прибутків і доходів;
- оптимізація доходів у процесі диверсифікації операційної діяльності, але з урахуванням місткості ринку та наслідків впливу у конкурентному середовищі;
- оцінка та аналіз впливу факторів на динаміку показників доходів та прибутків операційної діяльності;
- оперативне управління постійними і змінними витратами, їх взаємозв'язку та взаємозалежності;
- дослідження впливу факторів на динаміку показників витрат, їх взаємозв'язок та

взаємозалежність.

Панасенко Н. С. особливу приділив удосконаленню процесу формування інформації про фінансові результати в системі обліку, оскільки рціонально організована система обліку передбачає забезпечення потреб управління релевантною інформацією [0, с. 857]. Білик М. Д. та Бабіч В. В. визначили, що вирішенню проблеми обліково-аналітичного забезпечення сприяє сегментизація підприємства, яка являється метою одержання інформації про доходи, витрати і фінансові результати в складі окремих структурних підрозділів підприємства.

Висновки. Формування системи обліково-аналітичного забезпечення підтримки безпеки процесу доходів, витрат і фінансових результатів потрібно розглядати як безперервний процес формування інформаційних джерел, які містять етапи оброблення та передачі інформації. Так, організація первинного обліку доходів, витрат і фінансових результатів повинна здійснюється відповідно до графіку документообігу, який повинен бути затвердженим на підприємстві. Організація вторинного обліку доходів, витрат і фінансових результатів здійснюється за кожним видом у розрізі кожного рахунків.

Отже, дослідження стану обліково-аналітичного забезпечення безпеки формування доходів, витрат і фінансових результатів, його удосконалення відповідно до потреб аналізу різник груп споживачів дасть змогу здійснювати оперативний аналіз формування доходів і витрат підприємства; здійснювати моніторинг інтенсивності динаміки взаємозалежності та взаємозв'язку темпів зростання показників доходу (виручки) від реалізації, витрат підприємства і прибутку (збитку) за показниками фінансової звітності; оперативно реагувати на динаміку рівня фінансової безпеки через оцінку результативності діяльності підприємства та своєчасно виявляти загрози процесу формування фінансових результатів.

Література

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затверджене Міністерством фінансів України від 07.02.2013 року № 73 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: затверджене наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. № 290 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>
4. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: затверджене наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11>
5. Білик М. Д. Обліково-аналітичне забезпечення управління фінансовими результатами діяльності підприємств [Електронний ресурс] / М. Д. Білик, В. В. Бабіч // Бізнес Інформ. – 2015. – № 4. – С. 205–213. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2015_4_35
6. Пасенко Н. С. Організація обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами підприємства [Електронний ресурс] / Н. С. Пасенко // Глобальні та національні проблеми економіки : електронне наукове фахове видання. – 2017. – № 7. – С. 854–859. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/17-2017/172.pdf>
7. Ратушна О. П. Обліково-аналітичне забезпечення аналізу фінансових результатів [Електронний ресурс] / О. П. Ратушна // Облік і фінанси АПК. – 2012. – № 1. – С. 72–76. – Режим доступу : <http://www.udau.edu.ua/assets/files/zbirniki/papers/ratushna/stattya-4.pdf>

References

1. Natsionalne polozhennia (standart) bukhgalterskoho obliku 1 «Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti»: zatverdzhene Ministerstvom finansiv Ukrainy vid 07.02.2013 roku № 73 zi zminamy ta dopovnenniamy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
2. Polozhennia (standart) bukhgalterskoho obliku 15 «Dokhid»: zatverdzhene nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 29.11.1999 r. № 290 zi zminamy ta dopovnenniamy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>
3. Polozhennia (standart) bukhgalterskoho obliku 16 «Vytraty»: zatverdzhene nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 31.12.1999 r. № 318 zi zminamy ta dopovnenniamy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>
4. Plan rakhunkiv bukhgalterskoho obliku aktyviv, kapitalu, zoboviazan i hospodarskykh operatsii pidpriemstv i orhanizatsii : zatverdzhene nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 30.11.1999 r. № 291 zi zminamy i dopovnenniamy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11>
5. Bilyk M. D. Oblikovo-analitychne zabezpechennia upravlinnia finansovymy rezultatamy diialnosti pidpriemstv [Elektronnyi resurs] / M. D. Bilyk, V. V. Babich // Biznes Inform. – 2015. – № 4. – S. 205–213. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2015_4_35
6. Pasenko N. S. Orhanizatsiia oblikovo-analitychnoho zabezpechennia upravlinnia finansovymy rezultatamy pidpriemstva [Elektronnyi resurs] / N. S. Pasenko // Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky : elektronne naukove fakhove vydannia. – 2017. – № 7. – S. 854–859. – Rezhym dostupu : <http://global-national.in.ua/archive/17-2017/172.pdf>
7. Ratushna O. P. Oblikovo-analitychne zabezpechennia analizu finansovykh rezultativ [Elektronnyi resurs] / O. P. Ratushna // Oblik i finansy APK. – 2012. – № 1. – S. 72–76. – Rezhym dostupu : <http://www.udau.edu.ua/assets/files/zbirniki/papers/ratushna/stattya-4.pdf>

Рецензія/Peer review : 06.12.2018

Надрукована/Printed : 06.02.2019
Прорецензовано редакційною колегією

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА ОПОДАТКУВАННЯ

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-266-1-66-69

БОНДАР О. В.,
РЗАЄВА Т. Г.

Хмельницький національний університет

**ПРИЧИНИ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА ТА ДЖЕРЕЛА ЗНИЖЕННЯ РІВНЯ
ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ**

У даній статті розглянуто внутрішні та зовнішні причини банкрутства суб'єктів господарювання за сучасних умов. Визначено основні їх ознаки та види. Досліджено та опрацьовано ознаки стійкої фінансової неспроможності господарюючого суб'єкта. Виявлено небезпеки та загрози, які впливають на фінансову безпеку підприємств, а також джерела таких негативних впливів. Визначено основні проблеми та окреслено завдання, які необхідно вирішити задля забезпечення та підтримки фінансової безпеки суб'єкта господарювання.

Ключові слова: банкрутство, фінансова неспроможність, фінансова безпека, причини банкрутства, види банкрутства.

BONDAR O.,
RZAYEVA T.

Khmelnitskyi National University

**CAUSES OF BANKRUPTCY OF THE ENTERPRISE AND SOURCES OF DECLINE IN
LEVEL OF FINANCIAL SECURITY**

This article analyses the internal and external causes of bankruptcy of business entities in modern conditions, as well as signs of the causes of bankruptcy and their types. The signs of stable financial insolvency are investigated. The dangers and threats affecting the financial security of enterprises, as well as the sources of such negative impacts are identified. The tasks that need to be solved to ensure the financial security of the business entity are analysed. It is important to investigate the causes of bankruptcy of the enterprise in the future by other scientists, because if the enterprise is already in a state of bankruptcy and knows its cause, it can affect the further existence of such a firm, or prevent its occurrence. In modern conditions, this topic is very important, both for domestic enterprises and for foreign ones, through the fact that most countries have a constantly changing in economy. Therefore, during the economic crisis of the country, many enterprises become insolvent. It is also important to know the signs of sustained financial insolvency. Such information is important for both external and internal users of such information. The state of bankruptcy of the enterprise is directly related to factors what causes it. The study of the basics of insolvency and, accordingly, the causes of bankruptcy is important for the enterprise. Timely identification of the causes of bankruptcy, the study of their impact will maintain the optimal financial condition and minimize the negative consequences of their impact on the dynamics of financial characteristics. It is important not only to state the factors of negative influence but also the violation of the problems of restoring the insolvency of economic entities. Each company should investigate the dangers and threats affecting the financial security of the enterprise. With this information, you can avoid many negative consequences for the financial condition of the enterprise. It is also necessary to know what can be a source of negative impacts on the financial security of the enterprise. Each business entity should make a list of tasks that must be performed to ensure and maintain financial security in a certain stable place, or to improve it. In modern conditions, this is an important issue that requires further research in conditions unstable economies in most countries.

Keywords: bankruptcy, financial insolvency, financial security, causes of bankruptcy, types of bankruptcy.

Постановка проблеми. За умов нестабільної економіки, що ускладнюється сучасним станом речей, важливо досліджувати фінансовий стан підприємства під кутом оцінки його рівня його фінансової безпеки та оцінки ймовірності банкрутства. Нестабільність економіки породжує кризові явища, які відповідно мають негативний вплив як на діяльність господарюючих суб'єктів, так і окремих галузей промисловості. Мінливість економіки сприяє відповідно нестійкій динаміці фінансових характеристик суб'єктів господарювання. В більшості своїй, негативна динаміка характеристик фінансового стану свідчить про рівень загроз і велику ймовірність настання банкрутства. Ситуація, що склалася певним чином, впливає на платоспроможність підприємств. Тому є важливим досліджувати причини банкрутства підприємства, фактори впливу, що обумовлюють його позитивну динаміку, тобто свідчать про зниження ймовірності його настання.

Важливим на сьогодні є досліджувати загрози та небезпеки фінансовому стану господарюючих суб'єктів. Оперативний контроль та аналіз рівня загроз ймовірності банкрутства дасть змогу своєчасно визначити рівень їх фінансової безпеки, своєчасно встановити причини та наслідки негативних тенденцій та запобігти впливу чинників, що погіршують фінансовий стан підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми оцінки банкрутства підприємств розглядали Базилінська О.Я., Головка І.В., Пепа Т.В., Терещенко О.О., Філімоненков О.С., Федорова В.О., Шморгун Н.П., Яблонська А.С. та ін. Поглиблено питання управління фінансовою санацією підприємства

займались Пєпа Т.В., Терещенко О.О. та ін. Фінансові наслідки прояву ознак банкрутства вивчали Базилінська О.Я., Головка О.О., Філімоненков О.С., Федорова В.О., Шморгун Н.П., Яблонська А.С. та ін. Банкрутство підприємств значною мірою пов'язане з рівнем його фінансової безпеки. Так, питання ризиків для підприємства та управління його фінансовою безпекою досліджували Белінська Я.В., Бланк І.А., Братищенко Ю., Каргузов Є.П. та ін. Оцінку стану банкрутства підприємства у розрізі його фінансових характеристик як напрям фінансового аналізу діяльності господарюючих суб'єктів вивчали Базилінська О.Я., Бланк І.А., Головка І.В., Філімоненков О.С., Шморгун Н.П. та ін. Значна кількість різнопланових публікацій щодо досліджень проблем банкрутства підприємства та підтримкою рівня його фінансової безпеки підкреслює актуальність теми дослідження. Важливо зауважити, що значна кількість публікацій за обраною проблематикою породжує певне коло дискусійних питань, які потребують детального вивчення.

Формування цілей статті. Метою даної статті є дослідження як зовнішніх, так і внутрішніх причин прояву ймовірності банкрутства, окреслення ознак банкрутства за фінансовими характеристиками та окреслення кола питань, що спрямовані на підтримку оптимального рівня фінансової безпеки.

Виклад основного матеріалу. Стан банкрутства підприємства напряму пов'язаний з чинниками впливу, що його обумовлюють. Дослідження основ неплатоспроможності та відповідно причин банкрутства є важливим для підприємства. Своєчасне виявлення причин банкрутства, дослідження їх впливу дозволить підтримувати оптимальний фінансовий стан та мінімізувати негативні наслідки їх впливу на динаміку фінансових характеристик. Важливе значення має не лише констатація факторів негативного впливу, а й порушення проблем щодо відновлення неплатоспроможності господарюючих суб'єктів.

Важливе значення у вирішенні проблем зростання неплатоспроможності українських підприємств є наявність відповідної нормативно-законодавчої бази щодо регулювання зазначених проблем. Так, основними нормативними актами є такі: Господарський Кодекс України 16 січня 2003 року №436 IV; Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» 14 травня 1992 року №2343-ХІІ; Методичні рекомендації Національного банку України щодо застосування комерційними банками Закону України "Про банкрутство" від 21.07.1994 р. №23012/105; Методичні рекомендації Центральної спілки споживчих товариств України з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств 28.07.2006 та ін.

Господарський Кодекс України (ст. 209) від 16.01.2003 № 436-IV, банкрутство – нездатність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів інакше як через застосування визначеної судом ліквідаційної процедури. Важливим на сьогодні є своєчасний оперативний аналіз питань оцінки фінансового стану та ознаками ймовірності банкрутства. Важливе значення в зазначеному процесі належить дослідженню впливу чинників, що обумовлюють неплатоспроможність господарюючих суб'єктів. Загалом чинники, які є передумовою банкрутства господарюючих суб'єктів в економічній літературі поділяються на такі дві групи: 1) зовнішні щодо підприємства (економічні, політичні, демографічні, посилення міжнародної конкуренції, банкрутство боржників), на які воно не має можливості впливати або цей вплив дуже слабкий; 2) внутрішні (зростання дебіторської заборгованості, дефіцит власних обігових коштів, неефективність фінансових вкладень, відсутність договірної дисципліни тощо), які безпосередньо залежать від організації роботи на самому підприємстві [4, с. 61-62].

Аналіз діяльності вітчизняних підприємств дав змогу виділити такі внутрішні причини банкрутства підприємств:

- 1) некваліфікований менеджмент;
- 2) низька корпоративна культура та відсутність корпоративних цінностей;
- 3) відсутність стратегічного менеджменту на багатьох підприємствах;
- 4) боротьба між міноритарними та мажоритарними власниками підприємств;
- 5) зношеність основних фондів та відсутність коштів для їх оновлення;
- 6) недосконалі системи мотивування та низька продуктивність праці порівняно з іншими країнами;
- 7) відсутність систем попередження банкрутства підприємства;
- 8) наявність великої кількості зловживань та махінацій менеджменту;
- 9) продаж та купівля товарів, послуг через посередників, що знижує рівень рентабельності виробництва;
- 10) висока енергомісткість виробів, велика кількість відходів виробництва та відсутність технологій з їх переробки;
- 11) наявність у підприємств надлишкових активів (машини, будівлі, транспортні засоби, запаси та обладнання).

Доцільно окремо виділяти зовнішні причини банкрутства вітчизняних підприємств:

- 1) недосконалість законодавства у сфері банкрутства підприємств та права власності;
- 2) зловживання у судовій гілці влади;
- 3) зловживання партнерів по бізнесу та недобросовісна конкуренція;
- 4) недоліки та зловживання в процесі проведення приватизації, особливо середніх та великих підприємств, а також невиконання новими власниками взятих інвестиційних та соціальних зобов'язань;

- 5) існування монополізму на окремих ринках;
 6) існування високого рівня хабарництва та корупції;
 7) постійні політичні зміни та невизначеність зовнішньої стратегії розвитку економіки спричиняють втрату ринків збуту;
 8) наявність інформаційної асиметрії;
 9) рейдерські захоплення підприємств та організацій;
 10) високі відсотки за кредитами комерційних банків;
 11) слабо розвинений вітчизняний фондовий ринок (обсяг вітчизняного ринку корпоративних облігацій становить лише 0,35 % ВВП, тоді як у Росії – 0,74 %, Польщі – 1,8 %, Естонії – 3,9 %, а в Данії, США – до 80 % [8, с. 236]);
 12) високий рівень тінізації вітчизняної економіки [4, с. 61-62].
- Важливим є окреслити основні класифікаційні ознаки причин банкрутства, що представлено нами у табл. 1 [4, с. 62].

Таблиця 1

Класифікація причин банкрутства підприємств [4, с. 62]

№ з/п	Ознаки причин виникнення банкрутства	Види причин банкрутства підприємств
1	За способом закріплення	нормативно-законодавчі (формальні) неправові/ незаконні (неформальні)
2	За рівнем керованості	керовані, потенційно керовані, некеровані
3	За періодом впливу	статичні, динамічні
4	За елементами виникнення	соціальні, психологічні, економічні, природно-екологічні, політичні, адміністративно-законодавчі, науково-технічні, організаційні
5	За місцем виникнення в організації	корпоративні, підрозділів
6	За рівнем виникнення	стратегічні, операційні
7	За механізмом дії	прямі, непрямі
8	За етапами функціонування підприємства	причини на етапі створення підприємства причини на етапі зростання та зрілості причини на етапі ліквідації підприємства
9	За масштабами	глобальні, регіональні, місцеві, галузеві
10	За видами залучених ресурсів	інформаційні, енергетичні, фінансові, матеріальні, трудові
11	За етапами діяльності у певній сфері	входу на ринок, функціонування, виходу з ринку

Основними класифікаційними ознаками причин банкрутства підприємства, на думку Гук О.В., можуть бути наступні: способом закріплення, рівнем керованості, періодом впливу, елементами виникнення, місцем виникнення в організації, механізмом дії та ін.

Фінансова безпека суб'єкта господарювання залежить від багатьох факторів. Небезпеку їй може становити і неправильні прийняті рішення керівників, що робляться навмисно або випадково. Зовнішні загрози найбільшою мірою залежать від політики країни, де розташоване підприємство.

До внутрішніх небезпек і загроз, що впливають на фінансову безпеку, відносяться навмисні або випадкові помилки менеджменту у сфері управління фінансами підприємства, пов'язані з вибором стратегії підприємства; управлінням й оптимізацією активів і пасивів підприємства (розробка, впровадження і контроль управління дебіторською й кредиторською заборгованостями, вибір інвестиційних проектів і джерел їх фінансування, оптимізація амортизаційної й податкової політики).

До зовнішніх загроз можна віднести скупку акцій, боргів підприємства небажаними партнерами чи підставними компаніями; наявність значних фінансових зобов'язань у підприємства (як великої кількості позикових засобів, так і великих заборгованостей підприємству); нерозвиненість ринків капіталу та їхньої інфраструктури; недостатньо розвинену правову систему захисту прав інвесторів і виконання законодавства; кризу грошової і фінансово-кредитної систем; нестабільність економіки; недосконалість механізмів формування економічної політики держави.

Джерелами негативних впливів на фінансову безпеку підприємства можуть бути:

1. Свідомі чи несвідомі дії окремих посадових осіб і суб'єктів господарювання (органів державної влади, міжнародних організацій, підприємств-конкурентів).

2. Збіг об'єктивних обставин (стан фінансової кон'юнктури на ринках даного підприємства, наукові відкриття й технологічні розробки, форс-мажорні обставини тощо).

Залежно від суб'єктної обумовленості негативні впливи на фінансову безпеку можуть мати об'єктивний і суб'єктивний характер.

Об'єктивними обставинами вважаються такі негативні впливи, які виникають не з вини конкретного підприємства або його окремо взятих працівників.

Суб'єктивними вважаються такі негативні впливи, які виникають унаслідок неефективної роботи підприємства в цілому або окремих його працівників (насамперед керівників і функціональних менеджерів).

Отже, для забезпечення фінансової безпеки підприємства необхідно вирішити такі завдання:

- ідентифікація небезпек і погроз підприємству відповідно до динаміки абсолютних та відносних показників;

- визначення індикаторів оцінки фінансової безпеки підприємства та оперативне встановлення їх негативної динаміки;
- розробка системи моніторингу фінансової безпеки підприємства за обраними індикаторами її оцінки;
- ідентифікація небезпек і загроз підприємству й коректування індикаторів залежно від зміни стану зовнішнього середовища, цілей і завдань підприємства (трансформації видів діяльності);
- розробка заходів, спрямованих на забезпечення та підтримку рівня фінансової безпеки підприємства (як в короткостроковому, так і в довгостроковому періоді);
- контроль та аналіз за ходом виконання профілактичних та запобіжних заходів, що здійснюються на підприємстві;
- оперативний контроль за змінами внутрішнього та зовнішнього середовища як основи підтримки рівня фінансової безпеки підприємства.

Основні загрози фінансовій безпеці, що є відповідно ознаками ймовірності банкрутства, можуть проявлятися за характеристиками, що формуються за такими напрямками:

- рівень конкурентоспроможності підприємства (стан балансової напруги та операційної безпеки);
- стан розрахунково-платіжної дисципліни на підприємстві;
- динаміка характеристик фінансової стійкості, ліквідності, платоспроможності;
- показники оборотності, результативності та ефективності функціонування підприємства;
- динаміка показників доходів, витрат, фінансових результатів та ін.

Як об'єктивне явище загроза фінансовій безпеці є формою виразу суперечностей між фінансовими інтересами підприємства та його зовнішньо фінансовим середовищем. Джерелом загроз є певні негативні чинники й умови функціонування фінансової системи підприємства: це може бути один чинник (умова) або їхня сукупність. Однак джерелом загрози є не негативний чинник, а його деструктивна дія на можливості реалізації конкретних фінансових інтересів підприємства і забезпечення його фінансової безпеки. Така негативна дія чинника має ймовірнісний характер, це обов'язковий атрибут будь-якої загрози фінансовій безпеці підприємства. В результаті негативного впливу загрози її дія наносить безпосередній або опосередкований збиток підприємству. Цей збиток може мати форму прямої втрати (втрату доходу, капіталу тощо) або непрямої (упущена вигода, зниження фінансової репутації підприємства тощо) [5, с. 116-117].

Висновки. Досліджено внутрішні та зовнішні причини банкрутства суб'єктів господарювання, які в ході своєчасного діагностування можуть запобігти багатьом негативним впливам на фінансову безпеку підприємства або, якщо вони були виявлені до впливу на фінансовий стан, можуть бути і зовсім знешкодженими. Для того, щоб ймовірність банкрутства підприємства знизити в майбутньому, необхідно здійснювати постійний аналіз внутрішніх та зовнішніх загроз фінансовій безпеці, завчасно розробивши завдання, які потрібно виконувати. Такий підхід дасть змогу здійснювати своєчасний аналіз динаміки фінансових характеристик щодо оцінки ймовірності банкрутства, а саме:

- здійснювати своєчасну оцінку щодо дотримання нормативних значень та бажаних тенденцій показників ліквідності підприємства;
- здійснювати оперативний контроль динаміки показників фінансової звітності та оцінювати їх відповідність базовим (нормативним) значенням показників фінансової стійкості;
- здійснювати оперативну діагностику щодо встановлення негативної динаміки інтенсивності зміни фінансових коефіцієнтів.

Література

1. Белінська Я.В. Теоретичні засади аналізу валютних ризиків / Я.В. Белінська // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – № 10. – С. 34–40.
2. Бланк І.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / Бланк И.А. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
3. Братищенко Ю. Підстави банкрутства / Ю. Братищенко // Економіка. Фінанси. Право. – 2002. – № 1.
4. Гук О.В. Сутність та причини банкрутств підприємств / О.В. Гук // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2006. – № 575. – С. 58–64.
5. Картузов Є. П. Вплив ризиків і загроз на стан фінансової безпеки підприємств / Є. П. Картузов // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 9. – С. 115–124.
6. Мігорян М. Феномен банкрутства підприємств в Україні [Електронний ресурс] / М. Мігорян // Матеріали всеукраїнської студентської інтернет-конференції «Стратегії економічного розвитку підприємств в умовах глобалізації», 25.04.2012. – Режим доступу: <http://conf-cv.at.ua/forum/85-826-1/>.

References

1. Belinska Ya.V. Teoretychni zasady analizu valiutnykh ryzykiv / Ya.V. Belinska // Aktualni problemy ekonomiky. – 2002. – № 10. – S. 34–40.
2. Blank I.A. Upravlenie finansovoy bezopasnost'ju predpriyatiya / Blank I.A. – K. : Jel'ga, Nika-Centr, 2004. – 784 s.
3. Bratyschenko Yu. Pidstavy bankrutstva / Yu. Bratyschenko // Ekonomika. Finansy. Pravo. – 2002. – № 1.
4. Huk O.V. Sutnist ta prychny bankrutstv pidpriyemstv / O.V. Huk // Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika". Menedzhment ta pidpriyemstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku. – 2006. – № 575. – S. 58–64.
5. Kartuzov Ye. P. Vplyv ryzykiv i zahroz na stan finansovoi bezpeky pidpriyemstv / Ye. P. Kartuzov // Aktualni problemy ekonomiky. – 2012. – № 9. – S. 115–124.
6. Mihorian M. Fenomen bankrutstva pidpriyemstv v Ukraini [Elektronnyi resurs] / M. Mihorian // Materialy vseukrainskoi studentskoi internet-konferentsii «Stratehii ekonomichnoho rozvytku pidpriyemstv v umovakh hlobalizatsii», 25.04.2012. – Rezhym dostupu : <http://conf-cv.at.ua/forum/85-826-1/>.

УДК 330.341

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-266-1-70-74

МЕЙШ А. В.,
ЛИСАК О. М.

Хмельницький національний університет

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано сутність фінансової системи та її складові елементи. Визначено основні проблеми та заходи щодо їх вирішення, розглянуто перспективи розвитку фінансової системи України

Ключові слова: фінансова система, фінансовий стан, структура, проблеми, перспективи розвитку.

MEISH A.,
LYSAK O.

Khmelnitskyi National University

PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL SYSTEM OF UKRAINE

The concept of financial system of Ukraine" is considered in the article. To date, the question of the financial system is extremely relevant, since it does not fully fulfil the tasks entrusted to it concerning the proper financial provision of the needs of the economy. Financial system – a set of various types of funds of financial resources available to the state. It consists of an internal structure and an organizational structure. The internal structure consists of spheres and units, and is represented by the following components: public finances, finances of subjects of management, international finances and financial market (providing sphere). The structure of the organizational structure includes budget management, control and regulatory, financial institutions and trust funds. The primary task of the development of the financial system in Ukraine is to increase the financial potential of the banking system, to create a group of powerful banks, reduce tax pressure, streamline financial flows, start structural and institutional transformations of the banking system, and effectively reorganize enterprises. All efforts of the legislative and executive bodies should be directed at this. Consequently, the development of the financial system is affected by many factors that need to be addressed in order to prevent stagnation and crisis phenomena.

Keywords: financial system, financial condition, structure, problems, prospects of development.

Постановка проблеми. З настанням незалежності України виникла значна кількість нагальних проблем. Усі проблеми новоствореної держави пов'язані з радянською централізованою соціалістичною економікою, яка існувала на території країни багато років і наклала значний відбиток на її стан. Становлення фінансової системи України відбувалося одночасно зі становленням її державності. На сьогоднішній день питання фінансової системи є вкрай актуальним, оскільки вона не повністю виконує покладені на неї завдання щодо належного фінансового забезпечення потреб економіки. Саме фінансова система сприяє побудові ефективної фінансової політики, націленої на економічне зростання й покращення добробуту населення. Створення досконалої фінансової системи держави – одна з основних умов функціонування економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Загальні теоретичні і методологічні положення стосовно фінансів, фінансової системи висвітлені в працях учених, таких як В.Л. Андрущенко, І.В. Бураковський, З.С. Варналій, О.Д. Василик, А.І. Даниленко, О.П. Кириленко, В.М. Суторміна, В.М. Федосов, С.І. Юрій та багато інших, які наслідували давню традицію викладання фінансової думки, започатковану М.М. Алексеєнком, М.Х. Бунге, І.І. Янжулом та іншими. Значимість, багатогранність проблеми вимагає нових наукових досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження основних складових фінансової системи. Узагальнення проблем та визначення перспектив розвитку фінансової системи України

Викладення основного матеріалу дослідження. Ефективність організації фінансів та успішна реалізація фінансової політики значною мірою залежать від оптимальної будови та дієздатності фінансової системи. В умовах ринкових відносин важливого значення набуває усвідомлення економічної природи й суті фінансів і фінансової системи, їхньої об'єктивної необхідності, зв'язку з іншими економічними категоріями й ролі в економічній системі держави.

Термін "система" походить від грецького і означає "поєднання", "утворення". Звідси система — це ціле, складене із частин, які взаємопов'язані спільними функціями. Саме в системі окремі елементи виконують функції, орієнтовані на досягнення узагальнених цілей. Різні складові можуть об'єднуватись в ціле, але ще не можуть бути системою, поки не буде сформований механізм їхнього взаємозв'язку. В історичному аспекті свого становлення і розвитку фінансова система була покликана забезпечити державу фінансовими ресурсами, необхідними їй для виконання своїх функцій. Джерелом цих ресурсів є валовий внутрішній продукт, значна частина якого утворюється у сфері матеріального виробництва. Тому основу функціонування фінансової системи становлять фінанси господарюючих суб'єктів усіх форм власності. Щодо масштабу національної економіки держави, то існує декілька підходів до визначення поняття

"фінансова система". В рамках розподільної концепції, яка є домінуючою, робиться наголос на фінансових відносинах між окремими ланками фінансової системи: фінансова система – сукупність урегульованих фінансово-правовими нормами окремих ланок і фінансових установ, за допомогою яких держава формує, регулює і використовує централізовані грошові фонди: загальнодержавні централізовані фонди (державний бюджет), централізовані фонди цільового призначення, фінанси підприємств, резервні і страхові фонди, фінансовий ринок. В інших підходах під терміном "фінансова система" розуміють організовану сукупність взаємодіючих між собою у визначеному правовому полі складових: державних і недержавних фінансових інститутів, фінансового ринку, фінансових інструментів і технологій, які сукупно забезпечують реалізацію всіх фінансових функцій, необхідних для діяльності держави та ринкової економіки. Фінансова система – один із основних елементів держави, який є показником розвитку, функціонування та ефективності державної політики. Реформування фінансів, обумовлене переходом до ринкової економіки, є досить складним, тривалим та суперечливим процесом. На даному етапі розвитку, в Україні фінансова система ринкового типу має внутрішню структуру, певні особливості притаманні лише їй. [1] Фінансова система – сукупність різноманітних видів фондів фінансових ресурсів, які є у розпорядженні держави. Вона складається із внутрішньої будови та організаційної структури. Внутрішня будова складається зі сфер та ланок, і представлена такими складовими: державні фінанси, фінанси суб'єктів господарювання, міжнародні фінанси та фінансовий ринок (забезпечувальна сфера). До складу організаційної структури входять органи управління в сфері бюджету, контрольно-регулюючі, фінансові інститути та цільові фонди.

Існує цілий ряд причин, чому фінансові інститути різних країн відрізняються, причому інколи кардинально. Це зумовлено рівнем розвитку, складності і доступності фінансових інструментів та технологій, які використовуються для регулювання економічного життя, а також відмінностями в політичному устрої, культурних традиціях, історичному розвитку різних країн. Наприклад, функціонально банки сучасної Європи значно відрізняються від тих банків, які були у Європі в шістдесяті роки минулого століття, мають багато відмінностей від фінансових інститутів, які також іменуються банками, наприклад, в Україні, США чи Японії. Тому, коли мова йде про розуміння суті фінансової системи, недоцільно проводити паралелі щодо подібності структурних одиниць, які її формують, хоча вони можуть мати схожу назву. Більш виправданим є підхід, який називають функціональним. Це зумовлено тим, що функції фінансової системи будь-якої з країн є відносно стабільними і схожими.

Поділ фінансової системи на окремі ланки – явище об'єктивне, зумовлене потребами економічного розвитку. Структура фінансової системи – динамічна і не може розглядатися в статичному вигляді. У процесі економічного розвитку вона може доповнюватися або деякі її ланки можуть відмирати. Якщо в середині ХХ століття більшість науковців поняття фінансової системи ототожнювали з поняттям державних фінансів, тобто різних видів бюджетів, то нині до складу фінансової системи стали зараховувати фінанси підприємницьких структур, державний кредит, страхові й позабюджетні фонди тощо.

Нами виокремлено важливі риси фінансових систем:

- кожна ланка фінансових систем має властиві їй методи мобілізації коштів для створення фондів фінансових ресурсів та власні напрямки й методи їх використання;
- кожна ланка фінансової системи є відносно самостійною, має власну специфічну сферу застосування;
- між ланками фінансової системи існує тісний взаємозв'язок і взаємна обумовленість, кожна ланка може успішно функціонувати лише за досконалості й ефективності системи загалом;
- фінансова система держави досягає найбільшої ефективності лише тоді, коли налагоджена та законодавчо закріплена діяльність кожної її ланки;
- залежно від факторів, які впливають на організацію фінансів, насамперед на формування й використання фондів фінансових ресурсів, кожна ланка фінансових систем може поділятися на менші підрозділи.

Фінансові системи держав можуть вирізнятися за структурою та функціями. Це зумовлено видами форм власності, політичними орієнтирами правлячих еліт, рівнем економічного розвитку держави тощо. Нині у світі нараховується понад 20 різних моделей фінансових систем окремих держав. За наявності певних відмінностей вони мають спільну основу в переліку окремих ланок.

У основу побудови фінансової системи України покладено три основоположні елементи:

1. Функціональне призначення, яке виявляється в тому, що кожна ланка системи виконує власне завдання; наприклад, державний бюджет здійснює розподільні відносини між державою, підприємствами, населенням, обумовлені формуванням і використанням загальнодержавного фонду фінансових ресурсів. Майнове і особисте страхування – один з методів створення резервних фондів для громадян. Фінанси підприємств виражають відносини зі створення і використання грошових фондів, призначених для забезпечення багатоманітних потреб первинних ланок суспільного виробництва, виконання зобов'язань перед державним бюджетом і комерційними банками.

2. Територіальність – кожна область має відповідний апарат фінансових і страхових органів.

3. Єдність фінансової системи зумовлюється єдиною економічною і політичною основою держави. Це обумовлює єдину фінансову політику, що проводиться державою через центральні фінансові органи,

єдині цілі. Управління всіма ланками відбувається на основі єдиних основних законодавчих і нормативних актів. Сутність фінансової системи можна характеризувати у двох аспектах:

- за внутрішньою будовою – як сукупність відокремлених, але взаємопов'язаних сфер і ланок фінансових відносин, які мають певні особливості в мобілізації та використанні фінансових ресурсів, а також відповідний апарат управління та нормативно-правове забезпечення;

- за організаційною будовою – як сукупність фінансових органів та інститутів, які здійснюють управління грошовими потоками та фондами грошових коштів.

Внутрішня структура фінансової системи відображає об'єктивну сукупність фінансових відносин і є загальною для всіх держав. Вона складається зі сфер і ланок. У складі фінансової системи виділяють такі сфери: централізовані фінанси, основу яких становлять державні фінанси; децентралізовані фінанси, що включають фінанси суб'єктів господарювання (підприємств) та фінанси населення; фінансову інфраструктуру, що включає фінансовий ринок та систему органів управління фінансами.

Усі сфери фінансової системи поділяють на окремі ланки, що мають тісні багатосторонні взаємозв'язки. Кожна сфера та ланка фінансової системи посідає певне місце в регулюванні фінансових відносин, визначально впливає на процес відтворення, має свої, властиві тільки їй, функції [2].

Централізовані фінанси — це сфера фінансових відносин щодо формування централізованих грошових фондів, які зосереджуються в інститутах державних органів влади для виконання державою своїх функцій, а саме: адміністративної, оборонної, соціально-економічної та правової. Це основна сфера перерозподілу ВВП. Рівень централізації частини ВВП державою, з одного боку, має бути достатнім для забезпечення її певним обсягом фінансових ресурсів, а з іншого — достатнім для формування потужної фінансової бази підприємств для ефективного господарювання. До цієї сфери належать державний бюджет, місцеві бюджети (фінанси місцевих органів влади), державні позабюджетні цільові фонди, державний кредит, фінанси державних та муніципальних підприємств.

До децентралізованих належать фінанси підприємств та установ приватної форми власності. Фінанси підприємств та установ є базовою ланкою всієї фінансової системи, оскільки саме тут утворюється значна частина ВВП, що є об'єктом розподілу через фінансові відносини. Фінанси підприємств становлять систему грошових фондів, що утворюються та використовуються для фінансування виробничого процесу, забезпечення розширеного відтворення, матеріального стимулювання та соціального забезпечення робітників. Залежно від виду діяльності фінанси підприємств поділяють на фінанси комерційних підприємств, некомерційних підприємств, громадських організацій. Особливістю фінансів комерційних підприємств є те, що вони працюють на засадах комерційного розрахунку, що передбачає отримання прибутку, відшкодування за рахунок власних коштів всіх затрат на основну діяльність, а також на її розширення і розвиток.

Фінансова інфраструктура – це сукупність інститутів та елементів, які створюють сприятливі умови для функціонування всієї фінансової системи. До них належать система органів управління фінансами; нормативно-законодавча база; підготовка фахівців; інфраструктура фінансового ринку; спеціалізоване виробництво (цінних паперів, грошових банкнот, фінансової документації). Саме фінансова інфраструктура створює сприятливі умови для гармонійного функціонування всієї фінансової системи та кожної її сфери зокрема. Фінансовий ринок — це підсистема фінансової інфраструктури, специфічна сфера економічних відносин, де формуються і здійснюються відносини між учасниками фінансового ринку з приводу купівлі-продажу фінансових фондів. Головною передумовою існування фінансового ринку є розбіжність потреб у фінансових ресурсах того чи іншого суб'єкта ринкових відносин із наявністю джерел задоволення таких потреб. Фінансовий ринок опосередковує рух фінансових ресурсів між підприємствами, галузями, сферами економіки, населенням, державою. Основна функція фінансового ринку – перетворення тимчасово вільних грошових коштів (нагромаджень, заощаджень) на позичковий капітал для інвестицій в економіку. Фінансовий ринок як сфера фінансової системи включає ринок грошей, кредитних ресурсів, цінних паперів і фінансових послуг тощо.

Фінансова система повинна бути гнучкою, динамічною, саморегульованою. Держава повинна знайти оптимальний підхід до реструктуризації, керувати розвитком і забезпечувати стабільність всієї системи [3]. Нині ситуація ускладнюється різким зростанням цін на товари і послуги, видачею заборгованості населенню, що стало причиною чергової інфляції. На розвиток фінансової системи впливає також чимало факторів, які потрібно вирішувати, щоб не допустити застою і кризових явищ. Стратегія і тактика реформування фінансів має полягати у поступовій реструктуризації, яка передбачатиме подальшу трансформацію. В Україні має місце фінансова дестабілізація. Увесь досвід організації й управління фінансами в умовах соціалістичної централізованої економіки виявився для ринку непридатним. Вочевидь постало невміння прогнозувати фінансові показники та ефективно використовувати власні фінансові ресурси. Також треба вжити дієвіших та ефективніших заходів щодо посилення платіжної дисципліни й відповідальності суб'єктів підприємницької діяльності за своєчасне здійснення розрахунків та виконання договірних зобов'язань. Слід зазначити, що в державі в особі наукових установ та органів влади постійно ведуться пошуки шляхів оздоровлення економіки, її модернізації та подальшого розвитку. Це проявляється у розробці та реалізації різного роду проектів, програм, концепцій та стратегій розвитку. Останні, у

переважній більшості, з економічних, політичних та багатьох інших причин, не дають очікуваних результатів. Їх досягнення знаходиться у площині реалізації комплексного підходу, отже, збалансованих у часі і просторі заходів, направлених на покращення стану економіки і, відповідно, соціальної сфери.

Удосконалення фінансової системи України має ґрунтуватися на забезпеченні фінансової безпеки, зміцненні фінансової самодостатності її інститутів, фінансовій інтеграції України у світове співтовариство через активізацію її участі в діяльності міжнародних фінансових організацій на рівних з іншими країнами правах [4]. Удосконалення фінансової системи України можливе через здійснення комплексу таких заходів:

- чіткий розподіл фінансових ресурсів між центральними та регіональними органами влади як на стадії їх формування, так і у процесі їх використання;
- розширення функцій, прав і можливостей регіонів з підвищенням їх відповідальності за результати діяльності;
- перегляд витратної частини бюджету (зокрема, відмова від фінансування більшої частини виробничого сектора, особливо за тими напрямками, де є зацікавленість приватного капіталу);
- перегляд політики надання субсидій у напрямку їх скорочення, за винятком пріоритетних галузей (наприклад, сільського господарства);
- формування необхідних централізованих резервів для їх використання замість залучення емісійних кредитів;
- чітка організація діяльності державного казначейства з метою контролю за надходженням коштів та їх цільовим використанням.

Не менш важливою умовою покращення стану фінансової системи України у контексті глобалізаційних процесів є досягнення стійкості національної грошової одиниці, що стає можливим при позитивному сальдо між доходами та витратами країни на зовнішньому ринку [5]. Стійке перевищення імпорту товарів над експортом, що спостерігається в Україні, незважаючи на позитивний баланс послуг, викликає нестачу та подорожчання іноземної валюти, отже, ріст цін на товари як імпортного, так і вітчизняного походження, зростання тарифів на послуги тощо, фактично збурює фінансову систему, порушуючи узалені зв'язки та пропорції розподілу.

Є три загальних проблеми фінансової системи України: по-перше, це відсутність системного підходу до реструктуризації, ефективності функціонування фінансової системи, по-друге, надто повільний темп реформ, нечітка визначеність з конкретним напрямом реформ, по-третє, нестабільність валютного курсу, коливання якого негативно впливають на іноземних інвесторів.

Найважливішими проблемами розвитку фінансової системи України на сучасному етапі є такі:

- відсутність політики захисту вітчизняного товаровиробника (ця проблема загострюється через популяризацію іноземних товарів та їх легку доступність);
- відсутність ефективної державної підтримки розвитку малого і середнього бізнесу;
- недосконалість діючої системи оподаткування (загальний рівень оподаткування, розміри ставок податків, їхня кількість і база оподаткування повинні набути стабільності; дохідна частина бюджету повинна забезпечити обов'язковість і рівномірність у сплаті податків усіма юридичними та фізичними особами);
- неефективний контроль за сплатою податків (надмірна перевантаженість чинного податкового законодавства великою кількістю наданих пільг призводить до всіляких викривлень економічних умов господарювання різних господарських суб'єктів і невиправданого, з економічної точки зору, перерозподілу доходів);
- неефективне функціонування бюджетної системи (недостатній контроль за цільовим і раціональним використанням бюджетних коштів; бюджетна політика повинна охопити проблеми власне бюджетного процесу, структури надходжень і витрат, бюджетного дефіциту і способів його фінансування);
- економіко-правова нерівність економічних суб'єктів, яка проявляється у вибірковому визначенні економічних прав, свобод та відповідальності;
- відсутність реальної конкуренції у фінансовій сфері, свідченням чого є майже однакові за ціною та якістю умови надання фінансових послуг; за значної чисельності фінансових установ споживач фактично не має вибору;
- низький рівень довіри до держави взагалі і до банківської системи зокрема (особливо ця проблема актуальна за теперішньої нестабільності банків та скороченої кількості конкурентоспроможних фінансових установ);
- відсутність належним чином сформованих стимулів для всіх ланок та рівнів фінансової системи (фінансові стимули в їх сучасному виді, не дають належних результатів, свідченням чого є висока частка збиткових та низькорентабельних підприємств, низький рівень продуктивності праці та якості продукції);
- низька фінансова стійкість та конкурентоспроможність фінансової системи як в цілому, так і її окремих складових (це викликано відсутністю економічно обґрунтованих норм та нормативів діяльності, регуляторів та стабілізаторів стану економічних суб'єктів);
- випереджаюче зростання доходів держави та фінансового сектора, що суттєво стримує ріст реального сектора економіки;

- нераціональне використання коштів, залучених за допомогою державного кредиту;
- низький рівень кредитування реального сектора економіки;
- надлишкова кількість готівкових коштів, які перебувають в обігу, проте недостатні обсяги тимчасово вільних коштів у підприємств і населення;
- великі обсяги тіньової економіки.

Можемо зробити висновок, що дані проблеми розвитку фінансової системи України неможливо усунути без певної структурної політики держави, здійснюваної навіть прямими адміністративними заходами, зокрема, раціоналізацією виробничих капіталовкладень, фінансуванням за рахунок акціонерних і приватних капіталів, широким залученням іноземних інвестицій і скороченням бюджетного фінансування. Все це важливо доповнювати заходами, які усунуть дефіцит державного бюджету, стабілізують співвідношення валют, а також створенням умов для здорової конкуренції.

В Україні сьогодні основні групи фінансових ресурсів, які могли б забезпечити зростання фінансової системи, розвинуті недостатньо і не можуть забезпечувати потреби інвестування економіки [6]. Важливим механізмом зміцнення фінансової системи є капіталізація активів.

Дослідження фінансової системи в цілому, окремих її аспектів, і, зокрема, здійснення інвестування є досить перспективною системою. На нашу думку, заслуговує на увагу дослідження основних груп фінансових ресурсів, шляхи їх зростання та ефективного використання.

Висновки. Отже, на розвиток фінансової системи впливає чимало факторів, які потрібно вирішувати, щоб не допустити застою і кризових явищ. По-перше, налагодити функціонування грошової, кредитної, банківської систем. По-друге, всі сфери фінансів і їх ланок, діяльність органів та інститутів, які функціонують в сфері фінансів, необхідно вдосконалити. Стратегія і тактика реформування фінансів має полягати у поступовій реструктуризації, яка передбачатиме подальшу трансформацію. Слід звернути більше уваги на проблеми економічного розвитку та зростання, розробки законодавчо-нормативної бази. Єдиним способом збалансування фінансової системи є застосування системи міжбюджетних розрахунків, хоча в деяких випадках він неефективний.

Першочерговим завданням розвитку фінансової системи в Україні є нарощування фінансового потенціалу банківської системи, створення групи потужних банків, зменшення податкового тиску, упорядкування фінансових потоків, початок структурно-інституційних перетворень банківської системи, ефективна реорганізація підприємств. На це повинні бути спрямовані всі зусилля органів законодавчої та виконавчої влади.

Глобалізація – явище, що має потужний ефект для усіх сторін життєдіяльності суспільства. Україна поступово інтегрується до міжнародних фінансових ринків і наслідки глобалізаційних процесів стають дедалі відчутними для української фінансової системи, тому потрібно запобігти негативним наслідкам цього процесу.

Література

1. Венгер В. В. Фінанси : навч. пос. [для студ. вищ. навч. закл.] / В. В. Венгер. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 432 с. – ISBN 978-966-364-802
2. Фінанси : підручник / І.О. Лютий, С.Я. Боринець, З.С. Варналії та ін. ; за ред. І.О. Лютого. – Київ : Видавництво Ліра-К, 2017. – 720 с.
3. Шлапак О. В. Державні фінанси України в сучасних умовах: проблеми стабілізації та антикризового управління / О. В. Шлапак // Фінанси України – 2014. – № 4. – С. 7–31.
4. Фінансова система України в умовах економічних перетворень : всеукр. наук.-практ. конф. (Київ, 18-19 квітня 2018 р.) : тези доп. І.Я. Чугунов, М.В. Тарасюк, Т.В. Канєва та ін. ; відп. за вип. І.Я. Чугунов. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. – 173 с. – ISBN 978-966-629-675-0.
5. Проблеми і перспективи розвитку фінансової системи України : монографія / І. О. Школьник, Т. А. Васильєва, С. В. Леонов та ін. ; за ред. І. О. Школьник, І. І. Рекуненка. – Суми : Сумський державний університет, 2017. – 343 с. – ISBN 978-966-657-672-2
6. Кименко К.В. Актуальні проблеми модернізації фінансової системи України модернізації фінансової системи України / К.В. Кименко // Ефективна економіка. – 2015.
7. Кудряшов В.П. Курс фінансів : навч. посіб. / Кудряшов В.П. – К. : Знання, 2008. – 431 с.

References

1. Venher V. V. Finansy : navch. pos. [dlia stud. vyshch. navch. zakl.] / V. V. Venher. – K. : Tsentr uchbovoi literatury, 2009. – 432 s. – ISBN 978-966-364-802
2. Finansy : pidruchnyk / I.O. Liutyi, S.Ia. Borynets, Z.S. Varnalii ta in. ; za red. I.O. Liutoho. – Kyiv : Vydavnytstvo Lira-K, 2017. – 720 s.
3. Shlapak O. V. Derzhavni finansy Ukrainy v suchasnykh umovakh: problemy stabilizatsii ta antykrizovoho upravlinnia / O. V. Shlapak // Finansy Ukrainy – 2014. – № 4. – S. 7–31.
4. Finansova systema Ukrainy v umovakh ekonomichnykh peretvoren : vseukr. nauk.-prakt. konf. (Kyiv, 18-19 kvitnia 2018 r.) : tezy dop. I.Ia. Chuhunov, M.V. Tarasiuk, T.V. Kanieva ta in. ; vidp. za vyp. I.Ia. Chuhunov. – K. : Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t, 2018. – 173 s. – ISBN 978-966-629-675-0.
5. Problemy i perspektyvy rozvytku finansovoi systemy Ukrainy : monohrafiia / I. O. Shkolnyk, T. A. Vasyliieva, S. V. Lieonov ta in. ; za red. I. O. Shkolnyk, I. I. Rekunenka. – Sumy : Sumskiy derzhavnyi universytet, 2017. – 343 s. – ISBN 978-966-657-672-2
6. Kyumenko K.V. Aktualni problemy modernizatsii finansovoi systemy Ukrainy modernizatsii finansovoi systemy Ukrainy / K.V. Kyumenko // Efektyvna ekonomika. – 2015.
7. Kudriashov V.P. Kurs finansiv : navch. posib. / Kudriashov V.P. – K. : Znannia, 2008. – 431 s.

УДК 332.1

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-266-1-75-78

МОРГАЧОВ І. В.

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

ПРОТИДІЯ ШАХРАЙСТВУ НА РЕГІОНАЛЬНИХ ФІНАНСОВИХ РИНКАХ

Метою роботи є дослідження специфічних видів шахрайства на вітчизняному фінансовому ринку з точки зору розгляду їх в якості системної проблеми регіональної інвестиційної діяльності, а також розробка пропозицій її нейтралізації на державному і регіональному рівнях. Розглянута шахрайська діяльність умовних брокерів на ринку «Forex» (в тому числі з торгівлі CFD-контрактами) в якості системної проблеми регіональної інвестиційної діяльності домашніх господарств. Уточнена сутність відповідного шахрайства. Визначено, що шахрайська діяльність умовно-брокерських організацій на ринку «Forex» (в тому числі з торгівлі CFD-контрактами) призводить до значних втрат національного господарства та суттєво шкодить регіональній інвестиційній діяльності. Державна протидія такому виду шахрайству поки що майже не відбувається. Вразливість домашніх господарств в регіонах відповідного виду шахрайства зумовлює актуальність формування державних механізмів протидії. Запропоновано заходи протидії такому виду шахрайства на регіональному рівні.

Ключові слова: шахрайство, фінансовий ринок, регіональна інвестиційна діяльність, інвестиції, домашні господарства, Forex, умовно-брокерські організації, CFD-контракт.

MORHACHOV I.

Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

FRAUD COUNTERACTION IN THE REGIONAL FINANCIAL MARKETS

The aim of the work is to study specific types of fraud on the domestic financial market in terms of considering them as a systemic problem of regional investment activity, as well as developing proposals for its neutralization at the state and regional levels. A large number of Forex brokerage firms (including CFDs trading) have signs of fraud, while most individuals can not distinguish fraudsters from non-fraudsters. The fraud of such entities consists not only in the fact that they do not deduce transactions on the real financial market, but also in that they promise to clients of super profits, knowingly knowing the real statistics deliberately misleading of them. While such statistics indicate that the activities of organizations that provide brokerage services on the Forex market (including trading in CFD contracts), allows it to be equated to the profitability of gambling, where the probability of a gain for the client is very insignificant. If the investigated organizations do not lead out customer agreements to the real financial market, the relevant brokerage organizations can be called conditional, and there is a conflict of interest: such conditional brokers are interested in lesions of their customers. The fraudulent activity of conditional brokers on the Forex market (including trading in CFD-contracts) is considered as a systemic problem of investment activity of households. The essence of the relevant fraud has been clarified. It has been determined that fraudulent activity of the brokers organizations in the Forex market (including CFD-contract trades) leads to significant losses of the national economy and significantly impairs regional investment activity. State counteraction to this type of fraud is still not happening. The vulnerability of households in the regions to this type of fraud causes the urgency of the formation of state countermeasures. Measures to counteract this type of fraud at the regional level are proposed.

Keywords: fraud, financial market, regional investment activity, investments, households, Forex, shareholder brokers, CFD-contract.

Вступ. Розвиток ринкових умов господарювання в Україні познайомив її населення з досить специфічною особливістю ліберального державного регулювання економіки – шахрайством. Останнє розвилось в багатьох сферах взаємовідносин між суб'єктами господарювання як фізичними, так і юридичними. Однак особливо шкідливим це явище стало в процесах інвестиційної діяльності домашніх господарств з метою збереження та примноження власних заощаджень. Заощадження домашніх господарств є важливим внутрішнім ресурсом активізації регіональної інвестиційної діяльності, що робить вельми актуальними дослідження цього питання. В ринкових умовах господарювання домашні господарства є вразливим сектором економіки до шахрайства, що робить останнє системною проблемою регіональної інвестиційної діяльності визначених суб'єктів господарювання.

Як показала практика, населення України на початку 90-х років виявилось неготовим до такого виду шахрайства, як фінансові піраміди. Здавалося, що шляхом великих втрат воно зробило собі «щеплення» до цього виду шахрайства, однак вже сьогодні з'являються нові види, що є ще більш витонченими та пристосованими до правової протидії, та, відповідно, і ще більше шкідливими як для окремого домашнього господарства, так і національного. Небезпечність таких сучасних проблем дозволяє замислитися щодо доцільності ліберальних умов господарювання в інвестиційній діяльності.

Аналіз останніх досліджень за напрямом [1–5] дозволяє визначити наявність суттєвих розробок тематики, разом з тим ще багато проблем шахрайства в інвестиційній діяльності залишаються відкритими. В цих та інших роботах уточнено основні види шахрайства на вітчизняному фінансовому ринку. Наприклад, в [2] відзначалася схожість так званого ринку «Forex» з гральним азартним бізнесом, що за своєю сутністю дещо віддалений від інвестиційних процесів та взагалі фінансового ринку.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. На наш погляд, шахрайство слід оцінити в якості системної проблеми інвестиційної діяльності в Україні та її регіонах, до якої найбільш

вразливими є домашні господарства. Така проблема є суттєвою загрозою перетворення заощаджень домашніх господарств у ефективні інвестиції, що є гальмом економічного розвитку національного господарства та окремих регіонів країни. До того ж, ця системна проблема гальмує формування альтернативного пенсійного забезпечення, що в сучасних умовах необхідно для нейтралізації недоліків солідарної пенсійної системи.

Метою роботи є дослідження специфічних видів шахрайства на вітчизняному фінансовому ринку з точки зору розгляду їх в якості системної проблеми регіональної інвестиційної діяльності, а також розробка пропозицій її нейтралізації на державному і регіональному рівнях.

Результати. Шахрайство як явище існувало завжди, не винятком є воно і у фінансових відносинах між суб'єктами господарювання. Однак правоохоронна система та досвід відповідних суб'єктів стримували таке явище у рамках незагрозливих масштабів для основних процесів в економіці національного господарства. На початку 90-х років з'явилися фінансові піраміди. Досвід їх діяльності показав, що зміна умов господарювання відкриває шлях новим видам фінансового шахрайства і, як правило, найбільш вразливими до нього є домашні господарства як менш досвідчений та юридично захищений сектор економіки. Поява таких нових видів шахрайства «йде попереду законодавства», що призначене протидіяти йому.

На щастя, щеплення фінансовими пірамідами було зроблене і вже на початку 2000-х років таке явище зійшло на ні. З одного боку, домашні господарства в своїй більшості перестали вірити в невиправдані обіцянки і відрізнити фінансові піраміди, по-друге, держава стала протидіяти таким видам шахрайства більш ефективно, по-третє, особливістю фінансових пірамід є те, що вони всі мають час закриття.

Сучасні умови подарували новим шахраям новітні можливості і технології у вигляді Інтернет-комунікацій та сучасного програмного забезпечення, що дозволило більш досконало та дистанційно ошукувати, в першу чергу, фізичних осіб. Дистанційність дозволила фінансовим шахраям уникати юридичної відповідальності за законодавством України. До того ж, сучасні схеми шахрайства на фінансовому ринку здобули ознак довготерміновості та майже безкінечності своєї дії.

До сучасної форми шахрайства можна віднести так званих надавачів послуг «Fogex» (в тому числі з торгівлі CFD-контрактами). Досить детально особливість цього явища висвітлена в [2]. Звичайно, що з числа так званих дилерів та брокерів ринку «Fogex» є і добropорядні суб'єкти господарювання, однак з великої їх кількості частка перших становить близько 5–10 %. Більша частина відповідних суб'єктів мають ознаки або шахраїв, або надавачів послуг з азартної гри, коли гроші клієнтів не доходять до фінансового ринку, а, отже, зовсім не мають відношення до інвестиційної діяльності, про яку так яскраво описано у відповідній рекламі.

Згідно з [4] клієнти форекс-брокерів розлучаються зі своїми коштами зі швидкістю 60–80 % у квартал, тобто 70 % грошей клієнтів протягом трьох місяців перекочують до кишень власників форекс-брокерів. Така дохідність навіть вище ніж у казино.

Реальні обсяги «вилучених» у громадян коштів та шкода національному і регіональному господарству залишається невідомою, що дозволяє виділити цю проблему в якості загрози економічній безпеці та викликає співчуття з приводу її ігнорування компетентними державними органами.

Надприбутки форекс-брокерів, які до того ж і не оподатковуються, дозволяють їм фінансувати агресивну рекламу з відверто брехливими обіцянками, що вже можна класифікувати в якості шахрайства. Крім реклами, відповідні умовно-брокерські організації тримають величезний штат консультантів, що настирливо дзвонять десь із-за кордону довірливим громадянам з відверто брехливими обіцянками і умисно вводять їх в оману.

Згідно з наведеною статистикою, коли 70 % коштів клієнтів протягом 3-х місяців опиняються на рахунку умовно-брокерської організації, можна працювати чесно з погляду дотримання законодавства, але за своєю сутністю це залишається азартною грою, що не має відношення до інвестиційної діяльності, коли всі угоди ні куди не виводяться, а залишаються в комп'ютері умовно-брокерської організації. Шахрайство полягає в умисному перекрученні інформації для клієнта, введенні його в оману, а з погляду національного та регіонального господарства ефективна діяльність таких організацій значно зменшує обсяги інвестицій зі всіма негативними наслідками: від зменшення робочих місць до появи збіднілих фізичних осіб.

Коли угоди клієнтів не виводяться на реальний фінансовий ринок, умовно-брокерська організація перестає виконувати функцію брокера (тобто посередника, що діє за дорученням клієнта), а стає протилежною стороною за угодою: виграш клієнта означає програш організації, та навпаки. Зміна такої ролі зумовлює зацікавленість «брокера» у програшу свого клієнта, однак останнього в цьому не інформують, а консультанти умовно-брокерської організації роблять все можливе для скорішого «злиття» депозитів.

Серед причин, чому таке явище набуло масового явища, наступні:

- юридична безкарність, як правило відповідні особи є нерезидентами країни та працюють із-за кордону дистанційно;
- наявність економічної спокуси, коли шахрайство є безкарним, більшості умовно-брокерським організаціям на «Fogex» (в тому числі з торгівлі CFD-контрактами) не вигідно працювати за чесними правилами;
- наявність високотехнологічних та витончених схем шахрайства, які разом з використанням здобутків сучасної IT-індустрії дозволяють впевнити клієнта, що він сам винен у власному програшу;

неминучий програш людині пояснюють його недосвідченістю, недостатньою сумою на депозиті, невірною стратегією або звичайним невезінням; людину запевняють, що всі ці причини тимчасові, тому треба проходити платні курси, а трейдінг слід продовжити до появи прибутку;

- важкість для пересічного громадянина відрізнити добросовісного брокера від шахрая;
- наявність високого рівня інвестиційної схильності у громадян та бажання використання здобутків прогресу: бути трейдером, акціонером, інвестором, бажання зберегти власні заощадження та, навіть, примножити їх;

- безкарність умисно брехливої реклами;
- недоступність, відсутність або дефіцит об'єктивної інформації щодо імовірності програшу;
- відсутність державних та регіональних інституцій, які консультують, обмежують рекламу, блокують відповідні Інтернет-ресурси;

- з правової точки зору більшість спорів між клієнтами та умовно-брокерськими організаціями (в тому числі з торгівлі CFD-контрактами) не мають кримінальної ознаки, а мають вирішуватися в судовому порядку як господарські справи;

- проблематичність однозначного визначення умовно-брокерських організацій на «Fogex» (в тому числі з торгівлі CFD-контрактами) в якості шахрайських для державних органів влади. Як правило ошукані не звертаються до правоохоронних органів, оскільки відповідні схеми є ідеально витонченими і високотехнологічними, що не дозволяє довести злочин та притягнути шахрая до кримінальної та адміністративної відповідальності. Отже відсутня об'єктивна повна статистика кількості ошуканих та загальні розміри шкоди для національного господарства.

Шкідливість умовно-брокерських організацій на «Fogex» (в тому числі з торгівлі CFD-контрактами), які працюють за шахрайськими схемами, полягає у наступному:

1. Відволікають увагу та час потенційних інвесторів – домашніх господарств – від оцінки інвестиційних проектів з купівлі активів на вітчизняному фондовому ринку. Відповідні організації мають дуже агресивну і спокусливу рекламу, консультантів, які настирно дзвонять та запевняють клієнтів зробити і поповнювати депозит.

2. Не дають заощадженням домашніх господарств дійти до справжнього фондового ринку, тим самим зменшуючи фондові індекси, котирування та інвестиції в реальний сектор економіки.

3. Роблять домашні господарства біднішими на розмір вилучених шахрайським шляхом коштів. Зменшення рівня заможності населення в подальшому негативно впливає на внутрішній попит. Збіднілі домашні господарства менше витрачають коштів на вітчизняні товари та послуги, а також менше інвестують, що в цілому негативно впливає на всі економічні показники регіону та національного господарства.

4. Відбивають зацікавленість домашніх господарств до інвестиційної діяльності, зменшуючи інвестиційну мотивацію. Один раз потрапивши до умовно-брокерських організацій на «Fogex» (в тому числі з торгівлі CFD-контрактами), які працюють за шахрайськими схемами, фізичні особи починають абсолютно всіх брокерів розглядати в якості шахраїв.

5. Є гальмом реальних інноваційно-інвестиційних процесів, коли кошти витрачаються на азартні ігри, а на впровадження необхідних інновацій в регіонах країни грошей вже не залишається.

Шахрайство на фінансовому ринку підриває довіру інвесторів, особливо домашніх господарств, до вітчизняної інфраструктури інвестиційної діяльності. На сьогодні саме такі умовно-брокерські організації на «Fogex» (в тому числі з торгівлі CFD-контрактами) стали основною перешкодою на шляху заощаджень домашніх господарств до справжнього фондового ринку, тому відповідне шахрайство слід розглядати в якості системної проблеми інвестиційної діяльності, що набула загрозливого явища. Само поняття «Fogex» потрохи стало збірним образом «лохотрону» або азартної гральної гри.

Ліберальні ринкові умови господарювання ще довгий час будуть «робити щеплення» вітчизняним домашнім господарствам від шахрайства «Fogex». Альтернативою є державне регулювання, що обмежує можливості шахрайства та дозволяє відповідні відносини зробити прозорими, а частину надприбутків спрямувати до бюджету. Якщо людина бажає грати в азартну гру, вона має знати, що це не інвестиція і що гроші будуть втрачені.

До заходів державного регулювання з протидії шахрайству умовних брокерів на «Fogex» (в тому числі з торгівлі CFD-контрактами) можна віднести такі:

- Блокування Інтернет-ресурсів умовно-брокерських організацій, що не є резидентами. По-перше, вже сам факт нерезидентства та діяльність в країні є критерієм шахрайства; по-друге, такі організації не сплачують податки з надприбутків.

- Блокування Інтернет-ресурсів умовно-брокерських організацій, що є резидентами, але на своїх сайтах умисно розміщують спотворену інформацію щодо можливості отримання прибутків клієнтами.

- Блокування платежів і розрахунків наведених вище організацій через національну банківську та інші національні платіжні системи.

- Обов'язковість інформації в рекламі щодо великого ризику втрати коштів та нікчемної імовірності виграшу.

- Створення або сприяння створенню державних чи не державних організацій (консультаційних пунктів), які збирають та надають інформацію щодо умовних брокерів на «Fogex» (в тому числі з торгівлі

CFD-контрактами). В цілому на сьогодні статистика щодо останніх є незначною і не поширеною, що дозволяє їм вводити в оману своїх клієнтів. Збір відповідної статистики, скарг та відгуків клієнтів дозволить прояснити сутність та масштаби шахрайської природи досліджуваних об'єктів.

- Розповсюдження об'єктивної інформації щодо діяльності умовно-брокерських організацій на «Forex» (в тому числі з торгівлі CFD-контрактами).

Створення консультативного пункту з протидії досліджуваному виду шахрайству національного рівня дозволило б такому інституту мати більше можливостей і ресурсів (в тому числі інформаційних). Однак, оскільки основним вигодоотримувачем його діяльності є домашні господарства, то в ньому також мають бути зацікавлені територіальні громади та окремі регіони країни, де діяльність державних органів влади, в першу чергу, має соціально-економічну спрямованість.

До того ж, діяльність регіональних консультативних пунктів може бути не тільки спрямована на протидію шахрайству. Шахрайство в даному випадку є лише однією з декількох системних проблем регіональної інвестиційної діяльності домашніх господарств. Основною метою інвестиційної діяльності домашніх господарств є створення альтернативного пенсійного забезпечення в майбутньому. Саме прагнення фінансового захисту в майбутньому спонукає людей інвестувати частину власних заощаджень.

Регіональні консультативні пункти могли би не тільки консультувати фізичних осіб як уникнути шахраїв-брокерів на ринку «Forex» (в тому числі з торгівлі CFD-контрактами), але й здійснювати допомогу громадянам в частині надання інформації зі створення власного інвестиційного портфелю активів, який би мав в тому числі і довгострокову пенсійну спрямованість. Регіональний ефект від цього заходу має довгостроковий характер: зменшиться соціальна напруга у відповідних регіонах та зросте кількість заможних громадян, на споживчі запити яких буде націлена торгівельно-побутова інфраструктура цієї місцевості. Збільшення обсягів реалізації цієї інфраструктури стане причиною зростання податкових надходжень в місцеві бюджети.

Висновки. Велика кількість організацій, що надають брокерські послуги на ринку «Forex» (в тому числі з торгівлі CFD-контрактами) мають ознаки шахраїв, в той час як більшість фізичних осіб не може розрізнити шахраїв від не шахраїв. Шахрайство таких суб'єктів полягає не тільки в тому, що вони не виводять угоди на реальний фінансовий ринок, але і в тім, що обіцяють клієнтам надприбутки, завідомо знаючи реальну статистику і умисно вводять їх в оману. В той час як така статистика свідчить, що діяльність організацій, які надають брокерські послуги на ринку «Forex» (в тому числі з торгівлі CFD-контрактами), дозволяє прирівняти її до прибутковості азартних ігор, де імовірність виграшу для клієнта є вельми незначною.

Якщо досліджувані організації не виводять угоди клієнтів на реальний фінансовий ринок, відповідні брокерські організації можна назвати умовно-брокерськими та констатувати наявність конфлікту інтересів: такі умовні брокери завідомо зацікавлені в програшу своїх клієнтів та роблять все можливе для цього.

Шахрайська діяльність умовно-брокерських організацій на ринку «Forex» (в тому числі з торгівлі CFD-контрактами) призводить до значних втрат національного та регіонального господарства і суттєво шкодить регіональній інвестиційній діяльності. Державна протидія такому виду шахрайству поки що майже не відбувається.

Вразливість домашніх господарств в регіонах такому виду шахрайства зумовлює актуальність формування державних механізмів протидії. Протидія розглянутому виду шахрайства може бути організована державними органами влади як на національному, так і регіональному рівнях.

Перспективою подальших досліджень за напрямом є уточнення механізмів протидії діяльності умовно-брокерських організацій на ринку «Forex» (в тому числі з торгівлі CFD-контрактами).

Література

1. Шевченко А.М. Зловживання та махінації на ринку фінансових послуг: методи боротьби, засоби протидії / А.М. Шевченко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 7. – С. 767–771.
2. Зельдіс В.В. Регулювання діяльності операторів ринку Forex: запобігання шахрайству / В.В. Зельдіс // Фінанси України. – 2015. – № 2. – С. 98–110.
3. Чуницька І. І. Заходи запобігання фінансовому шахрайству та легалізації коштів, зароблених злочинним шляхом / І.В. Чуницька // Фінанси та банківська справа. – 2017. – № 2. – С. 282–291.
4. Твардовский В. Как устроен Forex и нужен ли он? [Електронний ресурс] / В. Твардовский // Блог компанії ITinvest. – М., 2013. – 18 нояб. – Режим доступу : <http://habrahabr.ru/company/itinvest/blog/202526/>.
5. Блогіна А. Як виявити форекс-шахрайство / А. Блогіна // Персонал Плюс : всеукраїнський загальнополітичний освітнянський тижневик. – 2016. – № 16 (635) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.personal-plus.net/635/10700.html>

References

1. Shevchenko A.M. Zlovzhyvannia ta makhinatsii na rynku finansovykh posluh: metody borotby, zasoby protydii / A.M. Shevchenko // Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. – 2015. – № 7. – S. 767–771.
2. Zeldis V.V. Rehulivannia diialnosti operatoriv rynku Forex: zapobihannia shakhraistvu / V.V. Zeldis // Finansy Ukrainy. – 2015. – № 2. – S. 98–110.
3. Chynyt'ska I. I. Zakhody zapobihannia finansovomu shakhraistvu ta lehalizatsii koshtiv, zaroblenykh zlochyynnym shliakhom / I.V. Chynyt'ska // Finansy ta bankiv'ska sprava. – 2017. – № 2. – S. 282–291.
4. Tvardovskij V. Kak ustroen Forex i nuzhen li on? [Elektronnij resurs] / V. Tvardovskij // Blog kompanii ITinvest. – M., 2013. – 18 nojab. – Rezhim dostupu : <http://habrahabr.ru/company/itinvest/blog/202526/>.
5. Blohina A. Yak vyjavyty foreks-shakhraistvo / A. Blohina // Personal Plus : vseukrainskyi zahal'nopolitychnyi osvitiannyi tyzhnevyyk. – 2016. – № 16 (635) [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.personal-plus.net/635/10700.html>

УДК 336.71 (477)

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-266-1-79-86

ОЛІЙНИК А. В.

Хмельницький національний університет

ОЦІНКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕДУМОВ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Проаналізовано основні показники діяльності банків на ринку кредитування. Встановлено, що банки працюють в умовах високих кредитних ризиків, результатом яких є значні обсяги непрацюючих кредитів у банківській системі України. Проведено оцінку фінансових передумов управління кредитним ризиком у банківській системі України. Визначено та обґрунтовано вплив фінансових та економічних передумов на ефективність управління кредитним ризиком банківських установ.

Ключові слова: банк, банківська система, кредит, кредитний портфель, непрацюючі кредити, кредитний ризик, управління кредитним ризиком, фінансово-економічні передумови управління кредитним ризиком, мінімізація кредитного ризику банку, резерви за активними операціями банків, рентабельність капіталу, рентабельність активів.

OLIINYK A.

Khmelnitskyi National University

ASSESSMENT OF FINANCIAL AND ECONOMIC OBJECTIVES OF CREDIT RISK MANAGEMENT IN THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE

Credit risk is an integral part of the bank's existence in the market of banking services. Therefore, credit risk is a special object of analysis and management for a bank, since income from banking activities is dependent on the effectiveness of credit risk management. Moreover, growing credit risk is transformed into the main source of bank risk in general. Therefore, the assessment of financial and economic preconditions for credit risk management in the banking system of Ukraine is gaining momentum in order to create an effective system for managing it. The article is to evaluate the financial and economic preconditions of credit risk in the banking system of Ukraine and determine their impact on the effectiveness of credit risk banks. The main indicators of banks' activity in the lending market are analysed. It is established that banks operate in conditions of high credit risks, resulting in significant volumes of non-performing loans in the banking system of Ukraine. The estimation of financial prerequisites of credit risk management in the banking system of Ukraine is conducted. The influence of financial and economic prerequisites on the efficiency of credit risk management of banking institutions is determined and grounded. The analysis of the current state of lending activity of Ukrainian banks makes it possible to highlight the following negative aspects that make it necessary to improve the system of credit risk management and to find ways to minimize them: the deterioration of the quality of loan portfolios of banking institutions, which is manifested in the growth of the share of non-performing loans; significant volumes of loans issued by banks are denominated in foreign currency, which, with a depreciation of the national currency, leads to an increase in the debt burden on borrowers and an increase in the level of credit risk; increase of credit risk in the banking system of Ukraine for transactions involving insiders.

Keywords: bank, banking system, credit, credit brief-case, Non-performing loan (NPL), credit risk, management a credit risk, financial pre-conditions of management a credit risk, minimization of credit risk of bank, backlogs on the active operations of banks, profitability of capital, ROA.

Постановка проблеми. Пріоритетним напрямом діяльності вітчизняних банків є кредитні операції. Традиційно, саме кредитні операції приносять банкам найбільшу частку доходів. Проте, вони є найбільш ризикованими у банківській діяльності та можуть призвести як до великих прибутків, так і до значних фінансових збитків. Реалізація кредитного ризику в банківській діяльності пов'язана з ймовірністю втрат, настанням несприятливих подій під час здійснення кредитних операцій, що супроводжується неможливістю вчасно розрахуватись за кредитними зобов'язаннями, та як результатом виникнення непрацюючих кредитів.

Головним завданням системи управління кредитним ризиком банку є мінімізація кредитного ризику при одночасному отриманні достатніх прибутків з метою збереження коштів вкладників і підтримання фінансової стабільності банку. У той же час кредитний ризик є невід'ємною складовою процесу існування банку на ринку банківських послуг. Саме тому кредитний ризик є для банку особливим об'єктом аналізу та управління, оскільки дохід від банківської діяльності є залежним від ефективності управління кредитним ризиком. Більш того, зростаючий кредитний ризик трансформується у головне джерело банківського ризику загалом. Тому актуального значення набуває оцінка фінансово-економічних передумов управління кредитним ризиком у банківській системі України з метою створення ефективної системи управління ним.

Аналіз останніх джерел. Проблемні питання мінімізації кредитних ризиків ґрунтовно розглянуто у працях вітчизняних науковців і практиків, серед яких слід виділити дослідження Т. М. Болгар, В. Я. Вовк, І. С. Гуцала, В. В. Коваленко, Л. В. Кузнєцової, О. А. Криклій, О. В. Крухмаль, В. І. Міщенко, А. М. Мороза, Р. А. Слав'юка, О. В. Швець та інших. Особливо активно проблеми забезпечення нейтралізації кредитних ризиків досліджують спеціалісти Міжнародного валютного фонду (МВФ).

Незважаючи на ґрунтовні дослідження процесу управління кредитним ризиком банку, багато питань ще потребують уточнення та додаткових досліджень, зокрема щодо створення ефективних систем

управління кредитним ризиком у банківській діяльності. Сьогодні відсутні ґрунтовні дослідження щодо впливу фінансово-економічних передумов управління кредитним ризиком у банківській діяльності на ефективність систем управління кредитним ризиком банку. Це обумовлює необхідність проведення додаткових досліджень з метою оцінки фінансово-економічних передумов управління кредитним ризиком у банківській діяльності.

Тому **метою статті** є оцінка фінансово-економічних передумов управління кредитним ризиком у банківській системі України та визначення їх впливу на ефективність управління кредитним ризиком банківських установ.

Виклад основного матеріалу. Як відомо банківський кредитний ризик виникає в ході здійснення активних операцій, які пов'язані з розміщенням залучених банком коштів шляхом їх надання в тимчасове користування або прийняттям зобов'язань про надання коштів у тимчасове користування за відповідних умов. При цьому фінансовими наслідками реалізації кредитного ризику можуть бути фінансові втрати та втрачена вигода. Тому доцільно розглянути загальні тенденції функціонування банківської системи України та визначити фінансово-економічні передумови контролю та мінімізації кредитного ризику вітчизняних банків.

Слід зауважити, що банківська система України увійшла у 2017 рік з низкою невирішених проблем кризового періоду економіки 2014-2015 років, які мали негативний вплив на 2016-2017 роки діяльності. Кризовий період 2014-2015 років характеризується девальвацією гривні, спадом в економіці, недостатнім рівнем корпоративного управління. Саме все це зумовило реалізацію кредитних ризиків та погіршення якості кредитних портфелів вітчизняних банків. Ці зовнішні чинники негативно вплинули на рівень капіталізації великої кількості банків, що позначилося на їх фінансовому результаті діяльності. Так, станом на 01.01.2017 року збитки банківської системи України досягли рекордного значення 159,4 млрд грн, а рентабельність активів мала від'ємне значення (-12,6%). Характерно, що близько 80% з цієї суми (135,3 млрд грн) – це збитки найбільшого вітчизняного банку ПАТ КБ «Приватбанк» [1; 2].

Основні фінансові показники діяльності банківської системи України протягом 2008-2017 років наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Фінансові результати банків України за 2008-2017 рр. (складено за джерелами [1; 2])

Роки	Фінансові показники				
	Доходи, млрд грн.	Витрати, млрд грн.	Результат діяльності, млрд грн.	Рентабельність активів, %	Рентабельність капіталу, %
2008	122,6	115,3	7,3	1,03	8,51
2009	143,0	181,5	-38,5	-4,38	-32,52
2010	136,9	149,9	-13,0	-1,45	-10,19
2011	142,8	150,5	-7,7	-0,76	-5,27
2012	150,5	145,6	4,9	0,45	3,03
2013	168,9	167,5	1,4	0,12	0,81
2014	210,2	263,2	-52,0	-4,07	-30,46
2015	199,2	265,8	-66,6	-5,46	-51,91
2016	190,7	350,1	-159,4	-12,6	-116,74
2017	178,1	204,6	-26,5	-1,93	-15,84

Збиткова діяльність банківського сектору в 2014–2017 роках була обумовлена значними витратами на формування резервів за втратами від активних операцій. Витрати на формування резервів за активами були спричинені збільшенням обсягів непрацюючих кредитів в умовах глибокої економічної рецесії та девальвації, а також списанням цих кредитів за рахунок власного капіталу банків. Формування та використання цих резервів банками України визначається Положенням про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями, затвердженим Постановою Правління НБУ від 30.06.2016 р. № 351 [3]. Відповідно до цього положення вітчизняні банки здійснюють оцінку ризику того, що виконання боржником зобов'язання проводитиметься з перевищенням строків, передбачених умовами договору, або в обсягах, менших, ніж передбачено договором, або взагалі не проводитиметься за всіма активними банківськими операціями та наданими банком фінансовими зобов'язаннями [3].

За результатами впливу аналізу обсягу зростання резервів для відшкодування можливих втрат за активними операціями банків на фінансовий результат, нами встановлено, що простежується обернена залежність між зростанням обсягу формування резервів для відшкодування можливих втрат за активними операціями банків і рентабельністю їх активів. Як можна простежити на рисунку 1, основною причиною збитковості вітчизняного банківського сектору є надмірно високий обсяг непрацюючих активів у загальній структурі активів банків України.

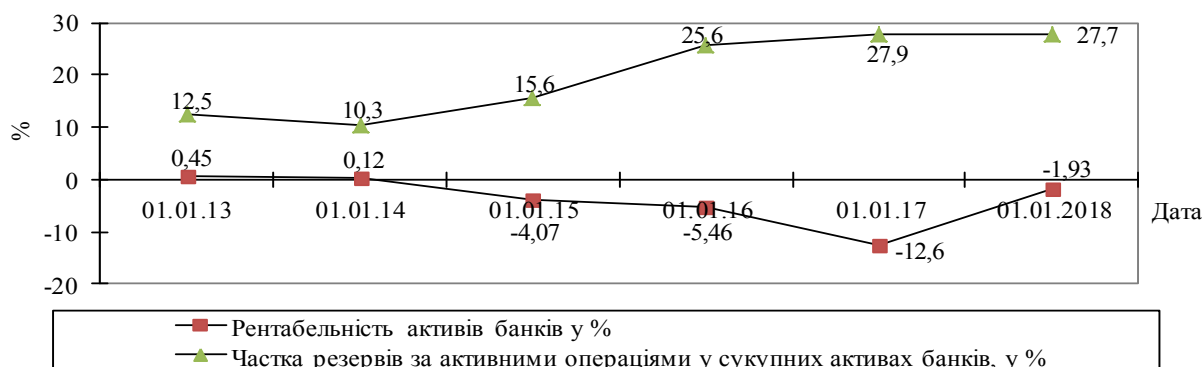


Рис. 1. Залежність між обсягом сформованих резервів та рентабельністю активів банків України за 2012–2017 роки (розраховано на основі [1])

Протягом 2014–2016 років простежується стійка тенденція до зниження рівня рентабельності активів вітчизняних банків, у той час як обсяги сформованих резервів мали тенденцію до зростання. Це є свідченням про погіршення ситуації та дестабілізації у банківській системі України. Лише у 2017 році відбулося збільшення прибутковості активів вітчизняних банків до рівня -1,93, ще від'ємного значення, зовсім несуттєвого зменшення частки резервів за активними операціями до рівня 27,8% (було у 2016 році 27,9%).

Ми вважаємо, що зростання обсягів резервів для відшкодування можливих втрат за активними операціями посилює навантаження на банки України та негативно впливає на їх ліквідність і платоспроможність. Це, в свою чергу, не може не впливати на процеси кредитування, а також створює передумови недовіри з боку вкладників та кредиторів банків.

Створення суттєвих резервів під знецінення кредитів та погіршення якості кредитних портфелів банків є однією з причин зменшення зростання власного капіталу та зниження його прибутковості (рис. 2).

Як показують статистичні дані, в банківській системі України простежується стійка тенденція до зростання частки та обсягу резервів для відшкодування можливих втрат за активними операціями банків. Так, їх частка у загальних активах вітчизняної банківської системи зросла із 5,23% у 2008 році до 27,8% у 2017 році (таблиця 2).

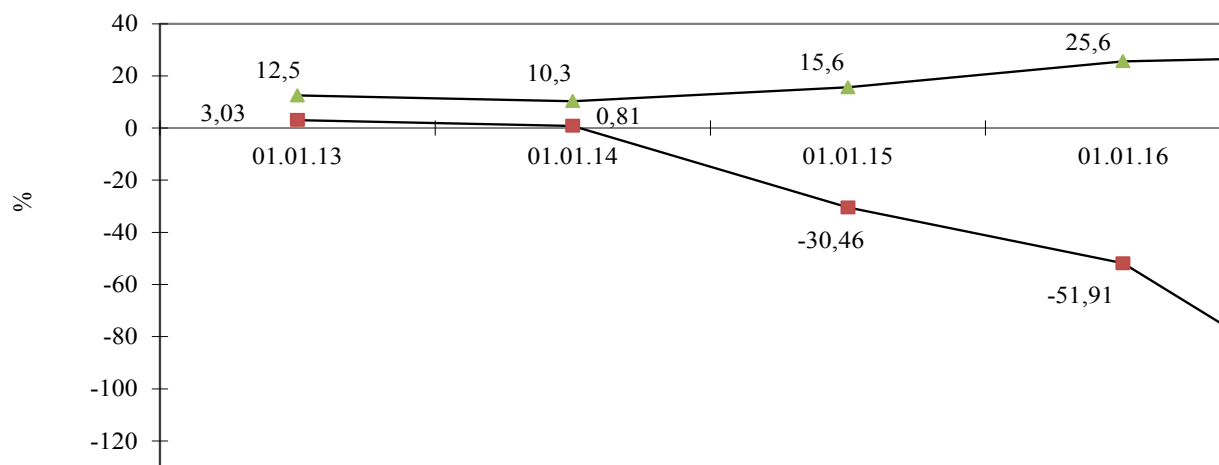


Рис. 2. Залежність між обсягом сформованих резервів та рентабельністю власного капіталу банків України за 2012–2017 роки (розраховано на основі [1])

На нашу думку, все це є свідченням неефективного управління кредитним ризиком вітчизняних банків. Зростаючі обсяги сформованих резервів за активними операціями свідчать про визнання банками можливих втрат за непрацюючими кредитами (NPL). Звичайно, використання заставного забезпечення зменшує обсяг сформованих резервів, однак як показує динаміка за 2014–2017 років, ефективність банківського контролю за рівнем кредитного ризику є недостатньою.

За результатами аналізу даних таблиці 2, бачимо, що протягом 2008–2010 років темпи зростання резервів для відшкодування можливих втрат за активними операціями банків значно перевищували приріст банківських активів. У той же час звернемо увагу, що у 2012–2013 роках спостерігалася позитивна тенденція до зменшення обсягу резервів для відшкодування можливих втрат за активними операціями банків

внаслідок зменшення обсягу непрацюючих активів у портфелях банків. Перевищення темпів зростання резервів порівняно з темпами зростання активів банків мало місце, починаючи з 2014 року. Активи банків зменшилися на 10,3%, тоді як резерв для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями зріс більш як у 1,5 разу, що свідчить про суттєве погіршення стану якості активів банків, і як результат зростання кредитного ризику через неефективну систему управління ним (рис. 3).

Таблиця 2

Динаміка активів та сформованих резервів під активні операції банків України у 2008–2017 роках [1; 2]

Роки	Показники				
	Активи, млрд грн.	Темп зростання, %	Резерв за банківськими активами, млрд грн.	Темп зростання, %	Частка резервів у активах, %
2008	926,1	154,5	48,4	239,8	5,23
2009	880,3	95,6	122,4	252,9	13,91
2010	942,1	107,0	148,8	121,6	15,8
2011	1054,3	111,9	157,9	106,1	15,
2012	1127,2	107,0	141,3	90,0	12,5
2013	1278,1	113,4	131,3	92,9	10,3
2014	1316,9	103,0	204,9	156,1	15,6
2015	1254,4	95,3	321,3	156,8	25,6
2016	1256,3	100,2	484,4	150,8	27,9
2017	1333,8	106,2	511,1	105,5	27,8

Зростання обсягів резервів для відшкодування можливих втрат за активними операціями банків пов'язано з погіршенням якості активів банків та є наслідком зростання рівня ризиків кредитування для банківських установ.

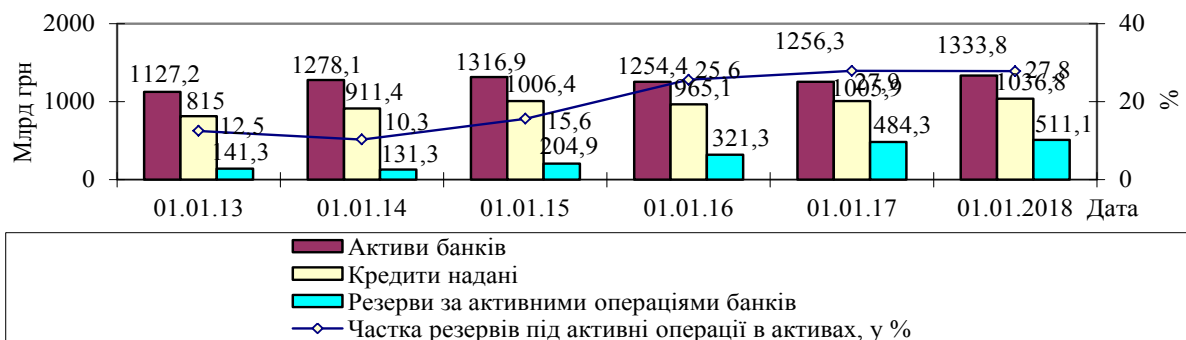


Рис. 3. Динаміка формування банками України резервів на покриття ризиків за активними операціями за 2012–2017 роки (складено за [1; 2])

Особливо відчутним для банків було зростання резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями у 2016 році. Так, станом на 01.01.2017 року резерви зросли до обсягу 484,3 млрд грн, що на 163 млрд грн більше ніж у 2015 році. При цьому частка резервів для відшкодування втрат за активними операціями збільшилася на 4,1% (з 25,8% у 2016 році до 27,9% у 2017 році). Обсяг резервів для відшкодування можливих втрат за активними операціями банків мав тенденцію до зростання і у 2017 році. Так, станом на 01.01.2018 року резерви зросли до обсягу 511,1 млрд грн, що на 26,8 млрд грн більше ніж у 2016 році. При цьому частка резервів для відшкодування втрат за активними операціями банків не суттєво зменшилася на 0,1% (з 27,9% у 2016 році до 27,8% у 2017 році) [1; 2].

Нами встановлено, що протягом тривалого часу банки України проводять агресивну політику на ринку кредитування, адже частка кредитів в активах банків перевищує від 50% до 80% робочих активів (таблиця 3). Зауважимо, що агресивна політика банку на ринку характеризується максимізацією доходу від кредитних операцій банку, але водночас і великим кредитним ризиком.

Результатом довготривалої агресивної політики вітчизняних банків на ринку кредитування стало зростання непрацюючих кредитів. За даними таблиці 3, можна констатувати той факт, що зростання обсягів непрацюючих кредитів має різкі зміни у період 2009–2010 років під час фінансової кризи та з 2014 по 2017 р.

У 2009 році обсяг недіючих кредитів зріс у двічі та сягав 18,2 млрд грн, а в 2010 році він сягнув 70,2 млрд грн з темпом зростання 385,5%. Стрімке збільшення частки недіючих кредитів у кредитному портфелі банків у 2014–2015 роках зумовлене високою економіко-політичною нестабільністю, у тому числі девальвацією національної валюти, що значно вплинуло на платоспроможність позичальників банку. Із

початку року обсяг недіючих кредитів відносно минулого року збільшився майже на 200% та дорівнював 135,9 млрд грн упродовж року, на 01.01.2016 проблемна заборгованість зросла до 213,3 млрд грн [4].

Таблиця 3

Динаміка показників якості кредитних портфелів банків України протягом 2008–2017 років [1; 2]

Роки	Показники					
	Активи, млрд грн.	Кредити надані, млрд грн.	Темп зростання кредитів, %	Частка кредитів в активах, %	Частка недіючих кредитів, %	Резерви за активними операціями, млрд грн.
2008	926,1	792,2	163,2	85,5	2,3	48,4
2009	880,3	747,4	94,3	84,9	9,4	122,4
2010	942,1	755,0	101,0	80,1	11,2	148,8
2011	1054,3	825,3	109,3	78,3	9,6	157,9
2012	1127,2	815,3	98,8	73,3	8,9	141,3
2013	1278,1	911,4	111,8	71,3	7,7	131,3
2014	1316,9	1006,4	110,4	76,4	13,5	204,9
2015	1254,4	965,1	95,9	76,8	22,1	321,3
2016	1256,3	1005,9	104,2	80,1	53,9	484,3
2017	1333,8	1042,8	103,7	78,0	54,5	511,1

Обсяг непрацюючих кредитів у кредитному портфелі банків є головним показником його якості, однак постає проблема його адекватної кількісної оцінки. Згідно з даними НБУ, станом на 01.01.2017 року обсяг непрацюючих кредитів порівняно з попереднім роком виріс на 330 млрд грн – з 212 млрд грн до 542 млрд грн, а частка непрацюючих кредитів у кредитному портфелі досягла 53,9% (рисунком 4).

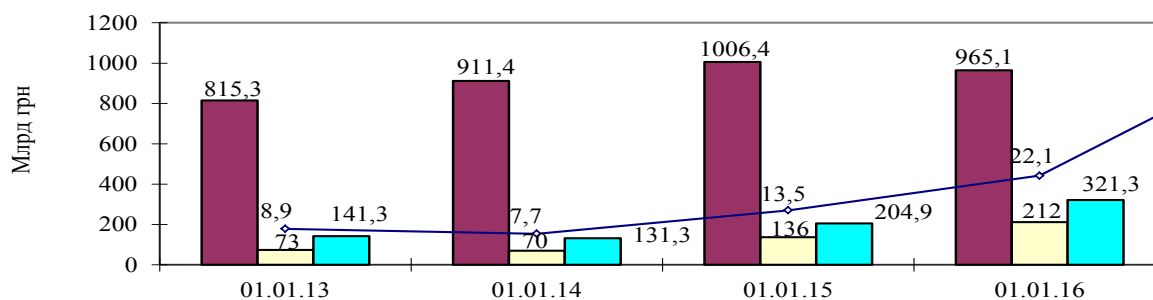


Рис. 4. Динаміка показників якості кредитного портфеля банків України за 2012–2017 роки (складено за [1; 2])

Отже, суттєве збільшення частки непрацюючих кредитів у кредитному портфелі банків зумовлює значні відрахування в резерви на покриття втрат за кредитними операціями. Чим більші суми відрахування в резерви під кредитні ризики водночас зі зростанням витрати банків на адміністрування проблемних кредитів, тим менш ефективно використовується банківський капітал і відповідно падає прибутковість капіталу та активів банків.

Таким чином, в умовах несприятливого макроекономічного клімату в країні, недоліки функціонування ризик-менеджменту вітчизняних банків призвели до погіршення якості їх кредитних портфелів. Стрімке зростання обсягу сформованих банками України резервів за активними операціями з 141,3 млрд грн у 2012 році до 511,1 млрд грн станом на 1 січня 2018 року (темп зростання склав 365,9%) та частки непрацюючих кредитів є тому підтвердженням.

Підсумовуючи результати дослідження, можна стверджувати, що за аналізований період частка негативно класифікованих кредитів у загальній сумі наданих банками кредитів коливалася в межах від 2,3% (станом на 01.01.2009 р.) до 54,5 % (за станом на 01.01.2018 р.) і залишається значною дотепер (згідно з новою методологією Національного банку України). Тенденція до зменшення показника, що простежувалася протягом періоду 2010–2013 (рівень простроченої заборгованості на початок 2014 року склав 7,7% проти 13,5% станом на 01.01.2015 р.), була результатом очищення кредитних портфелів від проблемної заборгованості внаслідок її списання, чому сприяло прийняття НБУ постанови щодо відшкодування банками безнадійної заборгованості за рахунок резерву. Стимуванню зростання проблемної заборгованості сприяло посилення вимог до позичальників, а також посилення банками роботи з оцінки ризиків [5, с. 92].

Негативна тенденція до збільшення обсягів простроченої заборгованості за кредитами установ банківського сектору України відновилась знову у 2014 році. Причиною даної ситуації стало зростання після

з лютого 2014 року курсу іноземних валют до національної валюти України. Так, протягом 10 місяців 2014 року відбулося зростання курсу долара до гривні з 8,20 до 12,80 (курс купівлі) та з 8,25 до 13,00 (курс продажу) та зростання курсу євро до гривні з 11,19 до 16,35 (курс купівлі) та з 11,46 до 17,05 (курс продажу) [5].

Значні обсяги виданих банками кредитів деноміновані в іноземній валюті – станом на 01.10.2014 р. частка валютних кредитів в кредитному портфелі становила 40,94%. При цьому, близько 1/5 валютних кредитів були надані населенню (в т.ч. значна частка валютних кредитів була надана ще в 2008-2009 роках на придбання і будівництво нерухомості). Як наслідок, фактично відбулося посилення боргового навантаження на позичальників-фізичних осіб, які стали надзвичайно вразливими до валютних ризиків. Це, в свою чергу, не могло не вплинути на зростання рівня простроченої заборгованості за іпотечними кредитами фізичних осіб [5].

Тому, можна стверджувати, що ключові кредитні ризики банківської системи України зосереджені у кредитах, наданих фізичним особам у іноземній валюті. Значний приріст недіючих кредитів за аналізований період зумовив значні збитки в перспективі та актуалізує необхідність пошуку ефективних методів управління кредитними ризиками вітчизняних банків.

Для виявлення загальних фінансово-економічних тенденцій та чинників зміни якості банківських активів у контексті динаміки кредитного ризику проведемо ретроспективний аналіз розвитку кредитної активності банків України в розрізі кредитування юридичних осіб, адже основна частка в сукупному обсязі простроченої заборгованості припадає на заборгованість суб'єктів господарювання, що пояснюється більшими обсягами їх кредитування.

Повна інформація про рівень простроченої заборгованості у різних галузях економіки та динаміка її зміни надані в таблиці 4.

Таблиця 4

Динаміка частки простроченої заборгованості за галузями економіки України [6]

Вид економічної діяльності	Показники по роках, у %								
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Сільське господарство	7,2	12,2	5,1	4,6	4,7	6,2	13,5	10,1	3,0
Добувна промисловість	2,7	7,4	0,8	0,9	1,3	3,1	15,6	29,5	2,8
Переробна промисловість	5,1	10,2	24,1	25,2	22,5	24,2	19,9	47,3	48,9
Будівництво	4,0	14,5	12,0	11,6	10,7	9,6	11,4	18,7	6,5
Торгівля	4,2	12,4	37,1	32,7	39,0	37,3	11,7	14,1	20,7
Транспорт і зв'язок	4,3	13,6	3,3	3,2	2,6	2,0	14,2	22,5	5,9
Операції із нерухомістю	1,7	10,1	14,9	18,2	15,0	8,6	10,7	8,1	6,2
Інше	1,7	6,0	2,8	3,7	4,2	8,9	8,3	18,4	6,0
Всього	4,1	11,3	14	9,51	8,58	8,87	13,5	22,8	23,6

За даними, таблиці 4, робимо висновок, що станом на 01.01.2017 року найвищий рівень простроченої заборгованості, згідно з даними НБУ, спостерігається у переробній промисловості (48,9%). На другому місці торгівля (20,7%), на третьому – будівництво (6,5%), на четвертому – операції з нерухомістю (6,2 %). На нашу думку, високий рівень проблемної заборгованості у цих галузях економіки є закономірним, оскільки саме дані галузі мають найбільшу залежність від кредитування.

В ході виникнення у банківських установ проблем із ліквідністю та заморожуванням кредитування, більшість суб'єктів господарювання не змогли нормально функціонувати внаслідок нестачі ресурсів. Особливо вагомо це мало вплив на будівельні компанії, які отримували фінансування не лише безпосередньо від банків, але і від інвесторів – фізичних осіб, які, в свою чергу, також використовували банківське кредитування для здійснення вкладень у будівництво житла. Тому на забудовників додатково вплинуло і призупинення програм кредитування населення: в умовах дефіциту коштів вони не змогли своєчасно здати будівельні об'єкти і повернути кредити.

Таким чином, під час здійснення процесу управління кредитним ризиком необхідним є врахування галузевих ризиків, які акумульовані у зазначених вище видах економічної діяльності.

Беручи до уваги зовнішній чинник, вважаємо, що важлива роль при оцінці рівня кредитного ризику належить нормативам кредитного ризику НБУ, які мають на меті не допустити надмірну його концентрацію в конкретному банку. Економічні нормативи НБУ є основою системи лімітів, які встановлюються для обмеження та мінімізації кредитного ризику банків. За офіційними даними, упродовж 2008-2017 років простежується дотримання банківськими установами України майже усіх нормативів кредитного ризику (таблиця 5).

Як показує, проведений аналіз виконання банками України нормативів кредитного ризику, фактичні значення нормативів нижчі від оптимальних. Наприклад, станом на 01.01.2017 року норматив Н7 при оптимальному значенні не більше 25% становив 21,48%, а у 2017 році зменшився до 20,29%; норматив Н8 при нормативному значенні 800% становив 308,27%, а у 2017 році зменшився до 208,31%. Проте, станом на 01.10.2015 року значення нормативу великих кредитних ризиків у банківській системі України зросло до 819,95% і перевищило встановлений НБУ граничний максимум на рівні 8-кратного розміру регулятивного капіталу банку.

Таблиця 5

Аналіз виконання банками України нормативів кредитного ризику (складено за джерелом [1])

Роки	Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7) (не більше 25%)	Норматив великих кредитних ризиків (Н8) (не більше 8-кратного розміру РК)	Норматив максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру (Н9) (не більше 5%)	Норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами (Н9) (не більше 25%)	Норматив максимального сукупного розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам (Н10) (не більше 30%)
2008	23,04	187,38	1,66	-	5,76
2009	21,56	169,21	0,93	-	3,31
2010	21,04	161,2	0,81	-	2,25
2011	20,76	164,46	0,57	-	2,51
2012	22,10	172,91	0,37	-	2,41
2013	22,33	172,05	0,36	-	1,63
2014	22,01	250,04	0,13	-	1,37
2015	22,78	364,14	-	31,19	-
2016	21,48	308,27	-	36,72	-
2017	20,29	208,31	-	17,89	-

Особливу увагу необхідно звернути на нормативи кредитування інсайдерів (споріднених з банком осіб). Якщо до 2015 року фактичні значення нормативів Н9 та Н10 були досить низкими та перебували у межах нормативного значення (не більше 5% та не більше 30% відповідно), то з внесенням Національним банком України відповідно до Постанови від 08.06.2015 № 361 «Про затвердження Змін до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні» нормативу максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами, у банківській системі виявилось порушення дотримання вимог. Норматив Н9 визначається як співвідношення сукупної суми всіх вимог банку до пов'язаних з банком осіб та суми всіх фінансових зобов'язань, наданих банком щодо пов'язаних з банком осіб, до регулятивного капіталу банку [7].

При оптимальному значенні показника не більше 25% норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами становив у 2016 році 36,7 % (у 2015 році – 31,19%), що свідчить про підвищення кредитного ризику в банківській системі України за цим напрямом. Слід зауважити, що у 2017 році даний норматив був дотриманий вітчизняними банками і його значення становило 17,89%.

Очевидно, що зростання розміру кредитного ризику за операціями з інсайдерами у вітчизняній банківській системі відбувалося внаслідок неправомірних дій менеджерів та власників банку. З метою посилення відповідальності вищезазначених осіб 2 березня 2015 року Верховна Рада України схвалила Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо відповідальності пов'язаних із банком осіб» [8]. Основну увагу приділено поняттю «пов'язані з банком особи», яких законодавством визначено через перелік осіб і ознак пов'язаності (ст. 52 Закону України «Про банки і банківську діяльність») [9]. Згідно з Законом перелік пов'язаних із банком осіб значно розширений, і тепер до пов'язаних із банком осіб належать не лише особи, які мають істотну участь у банку, а і суб'єкти, через яких ці особи здійснюють опосередковане володіння істотною участю.

Висновки. Отже, проведений аналіз сучасного стану кредитної діяльності банків України дозволяє виділити такі негативні аспекти, що зумовлюють необхідність удосконалення системи управління кредитними ризиками та пошуку шляхів їх мінімізації:

- погіршення якості кредитних портфелів банківських установ, що виявляється у зростанні частки непрацюючих кредитів;
- значні обсяги виданих банками кредитів деноміновані в іноземній валюті, що при знеціненні національної грошової одиниці призводить до посилення боргового навантаження на позичальників та зростання рівня кредитного ризику;
- підвищення кредитного ризику в банківській системі України за операціями з пов'язаними з інсайдерами.

Підсумовуючи, можна стверджувати, що рівень кредитного ризику вітчизняної банківської системи є надзвичайно високим та негативно впливає на фінансову стабільність функціонування банків. У таких умовах виникає об'єктивна необхідність удосконалення системи управління кредитними ризиками не лише на мікрорівні, але й на макрорівні, оскільки реалізація кредитного ризику має системний характер, її неможливо забезпечити в межах окремого банку. Тому необхідність підвищення ефективності системи управління кредитними ризиками та їх мінімізації обумовлює участь органів державної влади у реалізації цього процесу.

Таким чином, ефективність управління кредитним ризиком банку залежить від скорочення ймовірності його виникнення. З іншого боку, цілком уникнути кредитного ризику неможливо, адже надмірна обережність та уникнення кредитних операцій, у свою чергу, веде до ризику невикористаних можливостей і втрати доходів банку. Тому мінімізація кредитного ризику не завжди передбачає власне його уникнення, оскільки ризик безпосередньо пов'язаний із дохідністю.

Вважаємо, що з позицій обґрунтування шляхів мінімізації кредитного ризику банку слід орієнтуватися на такі інструменти та методи, які дозволяють розподілити, локалізувати, компенсувати чи передати кредитний ризик. Проведені аналітичні дослідження рівня кредитного ризику також вказують на те, що в сучасних умовах його мінімізація повинна бути зосереджена на зменшенні обсягу можливих втрат від його реалізації.

Література

1. Статистика. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] // Офіційний сайт НБУ. – Режим доступу : http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798
2. Статистика. Дані фінансової звітності банків України [Електронний ресурс] // Офіційний сайт НБУ. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65162&cat_id=36674.
3. Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями : постанова Правління Національного банку України 30.06.2016 № 351 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16>
4. Швець О. В. Статистична оцінка якості контролю кредитного ризику банків України [Електронний ресурс] / О. В. Швець // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 11. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/>
5. Управління якістю активів у банках : монографія / кол. авт. ; за заг. ред. Р. А. Слав'юка. – К. : УБС НБУ, 2013. – 198 с.
6. Діяльність банків на кредитному ринку в умовах асиметрії інформації : [монографія] / за ред. Л. В. Кузнецової. – Одеса : ONEU, 2015. – 289 с.
7. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні : затверджена Постановою Правління НБУ від 28.08.2001 р. № 368 (поточна редакція від 21.12.2015 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>
8. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо відповідальності пов'язаних із банком осіб : закон України від 02.03.2015 № 218-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/218-19/paran64#n64>
9. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс] : закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III зі змінами і доп. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>

References

1. Statystyka. Osnovni pokaznyky diialnosti bankiv Ukrainy [Elektronnyi resurs] // Ofitsiyniy sait NBU. – Rezhym dostupu : http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798
2. Statystyka. Dani finansovoi zvitnosti bankiv Ukrainy [Elektronnyi resurs] // Ofitsiyniy sait NBU. – Rezhym dostupu : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65162&cat_id=36674.
3. Polozhennia pro vyznachennia bankamy Ukrainy rozmiru kredytnoho ryzyku za aktyvnymy bankivskymy operatsiiami : postanova Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy 30.06.2016 № 351 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16>
4. Shvets O. V. Statystychna otsinka yakosti kontroliu kredytnoho ryzyku bankiv Ukrainy [Elektronnyi resurs] / O. V. Shvets // Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. – 2016. – Vyp. 11. – Rezhym dostupu : <http://global-national.in.ua/>
5. Upravlinnia yakistiu aktyviv u bankakh : monohrafiia / kol. avt. ; za zah. red. R. A. Slaviuka. – K. : UBS NBU, 2013. – 198 s.
6. Diialnist bankiv na kredytnomu rynku v umovakh asymetrii informatsii : [monohrafiia] / za red. L. V. Kuznietsovoi. – Odessa : ONEU, 2015. – 289 s.
7. Instrukttsiia pro poriadok rehuliuвання diialnosti bankiv v Ukraini : zatverdzhena Postanovoiu Pravlinnia NBU vid 28.08.2001 r. № 368 (potochna redaktsiia vid 21.12.2015 r.) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>
8. Pro vnesennia zmin do deiakykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy shchodo vidpovidalnosti poviazanykh iz bankom osob : zakon Ukrainy vid 02.03.2015 № 218-VIII [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/218-19/paran64#n64>
9. Pro banky i bankivsku diialnist [Elektronnyi resurs] : zakon Ukrainy vid 07.12.2000 r. № 2121-III zi zminamy i dop. – Rezhym dostupu : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>Надіслана/Written: 23.02.2019

Рецензія/Peer review : 13.01.2019

Надрукована/Printed : 05.02.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Хрущ Н. А.

УДК 336.143

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-266-1-87-95

ТКАЧ Є. В.,

ТКАЧ С. В.

Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МОНЕТАРНОЇ ТА ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В МАКРОЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ УКРАЇНИ: РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АСПЕКТ

Стаття присвячена аналізу впливу різних типів грошово-кредитної і бюджетно-податкової політики в їх взаємозв'язку на економічний розвиток в Україні з початку становлення ринкових відносин. Досліджено необхідність узгодження фіскальних та монетарних засобів і механізмів впливу на економіку, а також визначення найбільш вдалої їх комбінації. Визначено, що з метою удосконалення макроекономічного регулювання необхідним є нове стратегічне бачення координації монетарної і фіскальної політики при реалізації відповідних заходів уряду і центрального банку з урахуванням довгострокових перспектив.

Ключові слова: монетарна політика, фіскальна політика, економічне зростання, інфляція, бюджет, податки, державний борг, грошова маса, золотовалютні резерви, платіжний баланс, облікова ставка, валютний курс.

ТКАЧ Е. В.

ТКАЧ S. V.

Yuri Fedkovich Chernivtsi National University

FEATURES OF INTERRELATION OF MONETARY AND FISCAL POLICY IN UKRAINE'S MACROECONOMIC CONDITIONS: RETROSPECTIVE ASPECT

The article is devoted to the analysis of the impact of various types of monetary and fiscal policy in their relationship to economic development in Ukraine. Conditionally, this period is divided into several stages. The first stage (1991-1996) can be characterized as a combination of soft monetary and soft fiscal policies. The signs of this period are a significant economic decline, a decrease of investment activity and a high level of budget deficit, which reached two-digit numbers to GDP. The second stage (1997 - 1999) involves the introduction of a constant national currency - the hryvnia. This stage is characterized by a combination of tight monetary and soft fiscal policies. National Bank of Ukraine stopped direct lending to the government and economy, took a series of measures to decrease the inflation rate. The third stage (2000-2004) can be characterized as a combination of tight monetary and tight fiscal policies. The peculiarity of the third stage is that stabilization processes in the real sector of the economy and economic growth were ensured. The fourth stage (2005-2008) can be characterized as a combination of soft monetary and tight fiscal policy. The feature of the macroeconomic policy of the fourth stage is that in Ukraine, as in most other countries, it had an expansionist character. The fifth stage (2009-2013) combines tight monetary and soft fiscal policies. The fiscal and monetary policy of the fifth stage was aimed at overcoming the consequences of the economic and financial crisis. The sixth stage (2014-2015) is a combination of soft monetary and soft fiscal policies. Under the influence of the deterioration of the political situation, the existing social conflicts and military aggression by the Russian Federation, the socio-economic situation worsened sharply. The next seventh stage (2017 - present). The fiscal and monetary policies of this period are likely to be characterized as relatively tight. Despite the current military conflict, Ukrainian economy is recovering, government debt is gradually decreasing, although its level is dangerous for the financial system. There is a tendency to increase of foreign exchange reserves, there are attempts to carry out some institutional reforms, the currency market is volatile after the abandonment of the fixed exchange rate regime. The necessity of coordination of fiscal and monetary means and mechanisms of influence on economy, as well as determination of the most successful combination of them, is explored. It is monetary and fiscal policies that should play a more important role in ensuring macro-financial stability, promoting the development of the domestic market, national commodity producers and stimulating economic growth. It is determined that in the long term, in order to improve macroeconomic regulation, a new strategic vision of the coordination of monetary and fiscal policy between the government and the central bank is necessary.

Key words: monetary policy, fiscal policy, economic growth, inflation, budget, taxes, state debt, money supply, gold and foreign exchange reserves, balance of payments, discount rate, exchange rate.

Постановка проблеми. Вплив держави на економіку і економічні процеси реалізується передусім через проведення державної макроекономічної політики, метою якої є, насамперед, забезпечення макроекономічної стабільності та соціально-економічного розвитку. Важливою передумовою для цього є досягнення таких економічних цілей, як економічне зростання, стабільний рівень цін, забезпечення зайнятості ресурсів, вирівнювання платіжного балансу, стабільність національної грошової одиниці.

Основними складовими макроекономічної політики є монетарна (грошово-кредитна) політика та фіскальна (бюджетно-податкова) політика. В умовах реформування економіки, подолання кризових явищ, стабілізації економіки та подальшого соціально-економічного розвитку їхня ефективність має визначальне значення.

Фіскальна і монетарна політики можуть носити як дискреційний (цілеспрямовані заходи з боку держави), так і недискреційний (вмонтовані автоматичні стабілізатори) характер, мати як експансіоністську, так і рестрикційну спрямованість.

Політика монетарної і фіскальної експансії має переважно стимулюючий характер (передбачає збільшення обсягу наявної грошової маси, зниження рівня процентних і податкових ставок та, відповідно,

збільшення бюджетних витрат) та спрямована на активізацію кредитування економіки, збільшення обсягів інвестиційної діяльності, стимулювання розвитку підприємницького сектору, економічне зростання.

Політика монетарної і фінансової рестрикції має переважно стримувальний характер (передбачає зменшення обсягу грошової маси в обігу, підвищення рівня процентних і податкових ставок, зменшення бюджетних витрат) та спрямована на зниження рівня інфляції, зменшення спекулятивних операцій, запобігання девальвації національної грошової одиниці, забезпечення макроекономічної стабільності.

У цей же час, на думку деяких науковців, фінансова і монетарна політика може класифікуватись як м'яка чи жорстка. При цьому, м'яка монетарна і фінансова політика не завжди носять стимулюючий (експансіоністський) характер для економіки, так само як і жорстка монетарна і фінансова політика не завжди носять стримувальний (рестрикційний) характер. В окремих випадках жорстка фінансова і монетарна політика можуть мати більший стимулюючий вплив на економіку, ніж м'яка політика. Ознаками м'якої макроекономічної політики, як правило, є зростання дефіциту бюджету та державного боргу, зниження курсу національної валюти, зростання рівня інфляції тощо. На противагу ознаками жорсткої макроекономічної політики є зниження рівня дефіциту бюджету та державного боргу, відносно стабільний курс національної валюти, зниження рівня інфляції та ін.

В різні часи і в різних країнах застосовувались різні комбінації грошово-кредитної та фінансової політики, але універсального підходу до найкращого їхнього поєднання винайдено так і не було. З огляду на це, важливим завданням є дослідження впливу поєднання різних типів грошово-кредитної і фінансової політики на економічний розвиток в Україні та визначення найбільш вдалої їх комбінації.

Для здійснення ефективної макроекономічної політики, надзвичайно важливою є проблема узгодження фінансових та монетарних засобів і механізмів впливу на економіку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретико-методологічних основ взаємозв'язку монетарної та фінансової політики присвятили свої праці такі відомі науковці, як А. Даниленко, О. Дзюблук [1], Т. Ефіменко, О. Кричевська [2], А. Міщенко [3], С. Кораблін [4], В. Литвицький, І. Лютий [5], В. Стельмах, М. Шаповалова та ін. Проблеми координації і узгодження монетарних та фінансових важелів в Україні актуалізувалися в роботах М. Савлука, Б. Данилишин, О. Мануїлов, В. Лагутін [1] та ін. В той же час, незважаючи на численні надбання теоретичного та практичного характеру в сфері дослідження макроекономічного регулювання, окремі питання, зокрема, що стосуються інституційного та правового забезпечення взаємозв'язку монетарної та фінансової політики в Україні і їх вдосконалення, є недостатньо розкритими у науковій літературі.

Постановка цілей. Метою даної статті є аналіз впливу різних типів грошово-кредитної і бюджетно-податкової політики в їх взаємозв'язку на економічний розвиток в Україні, а також визначення найбільш вдалої їх комбінації з огляду на необхідність удосконалення макроекономічного регулювання.

Виклад основного матеріалу. Для кращого розуміння специфіки монетарної і фінансової політики та їх взаємозв'язку в макроекономічних умовах України, їх потрібно розглядати в ретроспективному аспекті з початку становлення ринкових відносин. Умовно цей період можна поділити на декілька етапів.

Перший етап (1991–1996 рр.) можна охарактеризувати як поєднання м'якої монетарної та м'якої фінансової політики. Цей етап характеризується створенням національної бюджетної, податкової, а також грошової системи на основі запровадження в обіг українського купоно-карбованця та підготовки до введення національної валюти гривні. Ознаками даного періоду є значний спад економіки, зменшення інвестицій та високий рівень дефіциту бюджету, який сягав двозначних чисел до ВВП. Грошово-кредитна політика була спрямована на емісійну підтримку економічної системи без докорінної структурної перебудови.

Гроші НБУ були чи не єдиним джерелом фінансування дефіциту бюджету. Вливання в економіку емісійних грошей врешті решт призвело до гіперінфляції. Для прикладу, у 1993 році рівень інфляції становив 10 156,0% [18]. Обсяги готівки, що перебували в обігу за цей період, зросли у 9 тисяч разів, внаслідок чого ці кошти перестали обліковуватися в складі грошових агрегатів.

Проте емісія грошей не могла забезпечити збільшення грошової маси відповідними темпами (низький мультиплікативний ефект), в результаті чого рівень монетизації економіки зменшувався, досягнувши позначки менше 10 % [15].

Таблиця 1

Динаміка основних макроекономічних показників України (1992–1995 рр.)

Показники	Темп приросту ВВП, %	Рівень інфляції (ІСЦ), %	Валютний курс на кінець року (щодо дол. США)	Дефіцит бюджету, % до ВВП	Державний борг, % до ВВП	Сальдо платіжного балансу, % до ВВП	Рівень облікової ставки на кінець року, %	Рівень монетизації, % (грошова маса до ВВП)	Валютні резерви, млрд дол.
1992	- 9,9	2000,0	4 539,0	13,8		4,3	80,0		
1993	- 14,2	10156,0	31 700,0	5,1	1,1	-1,1	240,0		
1994	- 22,9	401,0	147 463,0	8,9	9,4	1,4	252,0		0,7
1995	- 12,2	181,7	208000,0	6,6	12,5	1,3	110,0		1,1

Примітка: * – до 1996 р. подано офіційний валютний курс купоно-карбованця по відношенню до долара США.

Джерело: розраховано та складено автором на основі даних [15, 16].

Необхідність захищати власні доходи від інфляції посилила попит на іноземну валюту, величезні грошові потоки, які надходили на валютний ринок знецінювали національну валюту, що в умовах зростаючого імпорту ще більше підштовхувало до зростання цін, внаслідок чого підвищився рівень доларизації економіки, постійно зростає курс долара США.

Банківська система в перші роки свого функціонування виявилась практично безпорадною в таких жорстких умовах. З огляду на те, що український купоно-карбованець мав статус тимчасової грошової одиниці, до нього не було відповідної довіри з боку економічних суб'єктів, що прискорило його знецінення. Подолати інфляцію було не можливо не ввівши повноцінну грошову одиницю гривню. В той же час запроваджувати в обіг гривню в умовах високого рівня інфляції було вкрай складно. Тільки досягши відповідного рівня цінової стабільності було створено передумови до введення національної валюти.

Другий етап (1997–1999 рр.) пов'язаний із запровадженням в обіг постійної національної валюти – гривні. Цей етап характеризується поєднанням жорсткої монетарної та м'якої фінансової політики.

Завдання другого етапу полягали в забезпеченні стабільності курсу гривні до іноземних валют, зменшенні інфляції, прискоренні розрахунків між економічними суб'єктами, залученні до банківської системи надлишкової готівки, що перебувала в обігу, а також в здійсненні грошово-кредитної і бюджетно-податкової політики, спрямованої на забезпечення фінансової стабільності, як передумови подальшого економічного зростання. НБУ припинив безпосереднє кредитування уряду та економіки, вжив низку заходів в результаті впровадження яких темпи зростання інфляції суттєво знизилися.

Цей етап називають етапом становлення грошово-кредитного ринку України та його регулювання за допомогою монетарних інструментів. Для стримування темпів внутрішнього знецінення гривні в другій половині 1997 р. було запроваджено валютний коридор. Валютний курс було визначено як фінансовий пріоритет грошово-кредитної політики цього періоду.

Таблиця 2

Динаміка основних макроекономічних показників України (1996–1999 рр.)

Показники	Темп приросту ВВП, %	Рівень інфляції (ІЦП), %	Валютний курс на кінець року (щодо дол. США)	Дефіцит бюджету, % до ВВП	Державний борг, % до ВВП	Сальдо платіжного балансу, % до ВВП	Рівень облікової ставки на кінець року, %	Рівень монетизації, % (грошова маса до ВВП)	Валютні резерви, млрд дол.
1996	-10,0	39,7	1,83	4,9	29,3	1,9	140,0	11,4	1,9
1997	-3,0	10,1	1,86	6,6	21,0	0,7	35,0	13,4	2,3
1998	-1,9	20,0	2,45	2,2	34,6	-3,7	60,0	16,5	0,8
1999	-0,2	19,2	4,13	1,5	61,0	0,6	45,0	16,9	1,1

Джерело: розраховано та складено автором на основі даних [15, 16].

Характерною особливістю даного етапу також є те, що до 1999 року включно, обсяг ВВП продовжував падати. НБУ припинив безпосереднє кредитування уряду, ОВДП та ОЗДП перетворилися на основний вид фінансування дефіциту державного бюджету. Запозичення здійснювалось на короткий термін і під досить великий процент, що призвело до зростання короткострокового державного боргу в значних обсягах. Зростання запозичень на внутрішньому ринку призвело до подорожчання грошей, підвищення відсоткових ставок.

Досить дорогі гроші, а також високий податковий тягар та нерівномірність податкового навантаження призвели до збільшення бартеризації економіки, збільшення взаємозаліків, погіршення платіжної дисципліни, недонадходження до бюджету живих грошей, зростання бюджетної заборгованості, найнебезпечнішою з яких була заборгованість із заробітної плати та соціальних виплат, що в свою чергу зменшувало і до того невеликий платоспроможний попит населення та депозитні вкладення в банківській системі. Виникла так звана ситуація «грошового голоду», яка тільки певною мірою запобігала інфляції, але не могла сприяти подальшому розвитку економіки.

В значно більших обсягах уряд здійснював запозичення на зовнішньому ринку. При незначних золотовалютних резервах НБУ, в умовах погіршення кон'юнктури на світових фінансових ринках і загрози дефолту, це призвело до девальвації національної валюти, її внутрішнього знецінення (що, певною мірою, дало поштовх й інфляції).

Вимушена девальвація національної валюти стала одним із основних факторів економічного зростання в наступний період, нарощування експорту, враховуючи високий рівень експортної орієнтованості нашої економіки, (відношення експорту до ВВП становило 50–60 %), збільшенням іноземних інвестицій в національну економіку. А це, в свою чергу, сприяло поступовому збільшенню валютних надходжень, поживленню економіки і уповільненню інфляції.

Наступний етап (2000–2004 рр.) можна охарактеризувати як поєднання жорсткої монетарної та жорсткої фінансової політики. Особливістю грошово-кредитної та бюджетно-податкової політики третього етапу є те, що в цьому періоді були започатковані стабілізаційні процеси в реальному секторі економіки. Вперше за всі роки незалежності було призупинене стрімке скорочення ВВП, а з 2000 р. реальний ВВП почав зростати.

Значно активізувало розвиток підприємницького сектору, насамперед малого бізнесу, нововведення фіскальної політики, пов'язані із запровадженням в попередній період спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва.

Монетарна політика цього періоду спрямовувалась на підтримку купівельної спроможності гривні, стабілізацію фінансових ринків та підтримку банківської системи. Запровадження режиму плаваючого валютного курсу гривні стосовно іноземних валют сприяло притоку іноземної валюти на валютний ринок країни.

Послідовна реалізація грошово-кредитної політики сприяла певному зростанню обсягів кредитування економіки та забезпеченості її платіжними засобами, підтриманню стабільності обмінного курсу з незначною помірною ревальвациєю, збільшенню золотовалютних резервів НБУ, що забезпечило необхідну монетарну підтримку фінансової стабільності та економічного зростання.

Емісійні механізми НБУ забезпечують зростання пропозиції грошей відповідно до потреб, пов'язаних з економічним зростанням і підвищенням рівня монетизації економіки.

На даному етапі значна кількість макроекономічних факторів обумовила необхідність у посиленні курсу національної грошової одиниці, поступову її ревальвацию. Макроекономічним фундаментом посилення гривні було позитивне сальдо платіжного балансу (більше 10% до ВВП), збалансований бюджет, зростання ВВП (12% у 2004 році) [7].

В той же самий час, поступове зміцнення гривні сприяло дедоларизації економіки, зменшенню вартості обслуговування державного боргу, зменшенню інфляційного тиску, насамперед через ціну імпорту, попит на який є відносно нееластичним (46% у структурі імпорту становили енергоресурси). Через ревальвацию національної валюти була зроблена спроба частково нівелювати вплив імпортової інфляції на вітчизняну економіку.

Попри відповідні переваги, ревальвация гривні в наступні роки, поряд з багатьма іншими факторами, все-таки стала однією із причин погіршення стану платіжного балансу.

Таблиця 3

Динаміка основних макроекономічних показників України (2000–2004 рр.)

Показники	Темп приросту ВВП, %	Рівень інфляції (ІЦІ), %	Валютний курс на кінець року (щодо дол. США)	Дефіцит бюджету, % до ВВП	Державний борг, % до ВВП	Сальдо платіжного балансу, % до ВВП	Рівень облікової ставки на кінець року, %	Рівень монетизації, % (грошова маса до маса до ВВП)	Валютні резерви, млрд дол.
2000	5,9	25,8	5,44	0,6	45,3	3,1	27,0	15,7	1,5
2001	9,2	6,1	5,37	0,3	36,6	4,3	12,5	22,4	3,1
2002	5,2	-0,6	5,33	0,7	33,6	2,8	7,0	28,7	4,6
2003	9,6	8,2	5,33	0,2	29,0	5,1	7,0	35,5	6,9
2004	12,1	12,3	5,32	3,2	24,7	4,9	9,0	36,4	9,7

Джерело: розраховано та складено автором на основі даних [115, 16].

Наступний етап (2005–2008 рр.) можна охарактеризувати як поєднання м'якої монетарної та жорсткої фіскальної політики. Серед важливих факторів прогресу – заборона так званих бюджетних взаємозаліків та скасування більшості податкових пільг.

Особливістю грошово-кредитної та бюджетно-податкової політики четвертого етапу є те, що в Україні, як і в більшості країн світу вона носить експансіоністський характер [1]. Доступ до досить дешевих грошових ресурсів сприяв зростанню активних операцій фінансово-кредитних установ. В умовах відносної фінансової і валютної стабільності банки почали збільшувати кредитування економіки.

Динаміка зростання кредитного портфеля суттєво випереджала обсяг акумульованих депозитних ресурсів на внутрішньому ринку. Цей розрив вітчизняні комерційні банки покривали за рахунок зовнішніх позик на міжнародних ринках.

До того ж українські банки нарощували свої активи, насамперед, через збільшення обсягів споживчого кредитування (частка споживчого кредитування у структурі кредитного портфеля банківської системи становила близько 80%). Кредитування споживання значно перевищувало кредитування виробництва, реального сектору економіки, а це в свою чергу, індукувало цінову динаміку.

В наслідок зростання споживчого кредитування також суттєво збільшився обсяг імпорту і погіршилось сальдо торговельного балансу. Фактично збільшення обсягів кредитування вітчизняними комерційними банками за рахунок зовнішніх запозичень, стимулювало зростання імпорту, і тим самим розвиток економіки інших країн, а не національного товаровиробника. Темпи приросту активів банківської системи, кредитного портфелю протягом даного періоду становили більше 50% в рік [1], а темпи приросту ВВП при цьому – 2,5–7%, імпорту більше 40%. Як наслідок, негативне сальдо торгового балансу у 2006 році становило майже 4 млрд дол., у 2007 році – близько 9 млрд дол., у 2008 році – майже 17 млрд дол. [9].

Запобігати при цьому девальвації гривні і збільшувати золотовалютні резерви протягом декількох років, НБУ вдавалося завдяки позитивному сальдо фінансового рахунку платіжного балансу (майже 15 млрд

дол. у 2007 р. [2]), яке формувалось не скільки за рахунок надходжень валюти від іноземних інвестицій, скільки за рахунок запозичень банківських установ.

Основним каналом емісії національної грошової одиниці в цей час був саме валютний канал – до 80% від загального обсягу емісії [6]. Проте не можна дати однозначну оцінку з приводу того, який мультиплікатор мали такі гроші. Спершу спостерігались ремонетизаційні процеси в економіці. Проте з початком кризи рівень монетизації знижувався як через відтік коштів за кордон, так і за рахунок зростання рівня депонування (відношення готівки до депозитів) через недовіру з боку населення до вітчизняних фінансово-кредитних установ. Зріс також рівень доларизації (мультивалютності) економіки.

Позитивна динаміка макропоказників простежувалась до середини 2008 року включно.

НБУ в ситуації наближення кризи у середині 2008 року з метою боротьби з інфляцією допустив різку ревальвацію курсу гривні до 4,50 [13], відмовившись здійснювати емісію національної грошової одиниці на викуп надлишку іноземної валюти, який ще мав місце.

Таблиця 4

Динаміка основних макроекономічних показників України (2005–2008 рр.)

Показники	Темп приросту ВВП, %	Рівень інфляції (ІЦП), %	Валютний курс на кінець року (шодо дол. США)	Дефіцит бюджету, % до ВВП	Державний борг, % до ВВП	Сальдо платіжного балансу, % до ВВП	Рівень облікової ставки на кінець року, %	Рівень монетизації, % (грошова маса до ВВП)	Валютні резерви, млрд дол.
2005	2,7	10,3	5,12	1,8	17,7	12,0	9,5	36,2	19,4
2006	7,3	11,6	5,05	0,7	14,8	2,1	8,5	47,9	22,3
2007	7,9	16,6	5,05	1,1	12,3	6,3	8,0	54,9	32,5
2008	2,3	22,3	5,27	1,5	19,9	-1,6	12,0	48,1	31,5

Джерело: розраховано та складено автором на основі даних [15, 16].

Починаючи з другої половини 2008 року вплив світової фінансово-економічної кризи на національну економіку стає відчутним. На світових фінансових ринках виникає проблема ліквідності, українські банки отримувати позики за кордоном вже не мали можливості, навпаки, їх потрібно було повертати. Питома вага зовнішніх кредитів у структурі зобов'язань банків становить більше 30% [7]. В результаті погіршується сальдо фінансового рахунку платіжного балансу, створюється передумова до зниження курсу національної валюти.

Наслідком відповідних тенденцій стала девальвація національної грошової одиниці із 5,0 грн за один американський долар до майже 8,0 грн. Девальвація національної валюти на рівні майже 60 % у 2008 році на відміну від девальвації у 1998 році, не стала передумовою до збільшення експорту країни, притоку іноземних інвестицій, скорочення імпорту, відновлення стійкої і високої динаміки економічного зростання.

Криза в банківському секторі призвела до суттєвого скорочення обсягів кредитування національної економіки, що в свою чергу, позначилось на зменшенні інвестицій, падінні ВВП країни.

Наступний етап (2009–2013 рр.) можна охарактеризувати як поєднання жорсткої монетарної та м'якої фіскальної політики. Бюджетно-податкова та грошово-кредитна політика п'ятого етапу спрямовувалась на якнайшвидше подолання наслідків економічної та фінансової кризи, зменшення бюджетних витрат, стримування значних коливань валютного курсу та збалансування валютного ринку.

Таблиця 5

Динаміка основних макроекономічних показників України (2009–2013 рр.)

Показники	Темп приросту ВВП, %	Рівень інфляції (ІЦП), %	Валютний курс на кінець року (шодо дол. США)	Дефіцит бюджету, % до ВВП	Державний борг, % до ВВП	Сальдо платіжного балансу, % до ВВП	Рівень облікової ставки на кінець року, %	Рівень монетизації, % (грошова маса до ВВП)	Валютні резерви, млрд дол.
2009	-14,8	12,3	7,79	2,4	34,8	-11,3	10,25	54,9	26,5
2010	4,2	9,1	7,94	5,9	39,9	3,7	7,75	49,6	34,5
2011	5,2	4,6	7,97	1,8	35,9	-1,5	7,75	52,1	31,8
2012	0,3	-0,2	7,99	3,8	36,5	-2,4	7,5	54,8	24,5
2013	-0,03	0,5	7,99	4,5	39,9	1,1	6,5	62,1	20,4

Джерело: розраховано та складено автором на основі даних [15, 16].

Особливістю макроекономічної ситуації в Україні за підсумками 2009 року є спад ВВП – 15,1%, промислового виробництва – 21,9%, зменшення обсягу валових інвестицій – близько 30% [16], високий рівень інфляції, значний рівень дефіциту бюджету, зростання державного боргу, негативне сальдо торгового балансу, девальвація національної грошової одиниці. Вжиті урядом і НБУ заходи спрямовані на подолання кризових явищ в економіці не завжди сприяли макроекономічній стабільності. Починаючи із 2010 року все таки відновлено економічне зростання, проте його темпи залишаються низькими. Зокрема за підсумками

2012 року темпи приросту ВВП становили тільки 0,3 %, а за підсумками 2013 року – -0,03% [15]. Незважаючи на відносну монетарну, цінову та валютно-курсову стабільність в країні не було відновлено кредитування. Банківська система так і не змогла оговгати від кризових потрясінь попереднього періоду, як наслідок не спостерігалось активізації інвестиційної діяльності. За незмінності номінального курсу національної валюти, реально (РЕОК) за рахунок більш високого рівня інфляції ніж у країнах, які є торговельними партнерами, по суті національна валюта ревальвувала, що створювало передумови до погіршення стану платіжного балансу. Фактором, який негативно впливав на стан платіжного балансу, також була девальвація національної валюти у попередній період, яка надалі призводила не скільки до зростання експорту і зменшення імпорту, як до подорожчання імпорту і здешевлення експорту. Вирівнювання платіжного балансу, як і в попередні періоди, було можливим за рахунок фінансових запозичень з боку уряду (до 2008 року за рахунок запозичень приватного сектору) та поступового зменшення валютних резервів через проведення валютних інтервенцій із 26,5 млрд дол. США у 2008 р. до 20,4 млрд дол. США у 2013 р. [14]. Як наслідок державний борг як у абсолютному обсязі, так і по відношенню до ВВП суттєво зростає. За рахунок запозичень уряд збільшував видатки бюджету, які в свою чергу через збільшення платоспроможного попиту стимулювали зростання імпорту. За відсутності реальних економічних реформ, стимулів щодо розвитку підприємницького сектору, погіршення стану платіжного балансу, зменшення валютних резервів, високому інфляційному тиску, зменшення обсягів кредитування та інвестицій в національній економіці створювались передумови до девальвації національної валюти і подальшого погіршення макроекономічної ситуації.

Наступний етап (2014-2015 рр.) можна охарактеризувати як поєднання м'якої монетарної та м'якої фіскальної політики. Під впливом вище перелічених факторів, а також погіршенні політичної ситуації, наявних соціальних конфліктів та військової агресії з боку Російської Федерації різко погіршилась соціально-економічна ситуація. Девальвація національної грошової одиниці з 8,0 грн за один американський долар до майже 27,0 грн (на рівні майже 260%) призвела до спаду ВВП у 2014 р. на рівні 6,8% та 9,6% у 2015 р. відповідно, зростання інфляції до 24,9% у 2014 р. та 43,3% у 2015 відповідно [14], зменшення валютних резервів, спаду інвестицій, зростання державного боргу тощо. Економічна ситуація, як і макроекономічна політика уряду у 2014-2015 рр., в певній мірі подібна до ситуації 1991–1996 років. Спад ВВП, високий рівень інфляції, рівень дефіцитності бюджету сягає двозначних чисел, який фінансується за рахунок емісійних коштів шляхом викупу боргових зобов'язань уряду на вторинному ринку (на первинному на відміну від першої половини 90-х законодавчо заборонено). До 70 % боргових зобов'язань уряду виявилось у портфелі НБУ. Фактично фондовий канал емісії грошей стає основним, проте враховуючи, що це державні цінні папери, а акумульовані в такий спосіб кошти урядом не використовуються в достатній мірі для стимулювання розвитку економіки, зростання національного виробництва, то такі гроші не мають достатнього ні інвестиційного, ні грошового мультиплікативного ефекту, натомість ще більше провокують інфляційний процес.

Таблиця 6

Динаміка основних макроекономічних показників України (2014-2015 рр.)

Показники	Темп приросту ВВП, %	Рівень інфляції (ІЦ), %	Валютний курс на кінець року (щодо дол. США)	Дефіцит бюджету, % до ВВП	Державний борг, % до ВВП	Сальдо платіжного балансу, % до ВВП	Рівень облікової ставки на кінець року, %	Рівень монетизації, % (грошова маса до ВВП)	Валютні резерви, млрд дол.
2014	- 6,8	24,9	11,89	5,0	70,3	-10,1	14,0	62,5	7,5
2015	- 9,6	43,3	24,0	2,9	79,4	0,04	22,0	61,1	13,3

Джерело: розраховано та складено автором на основі даних [15, 16].

Монетарна політика НБУ в цей час головним чином була спрямована на підтримку ліквідності банківської системи через надання значних обсягів рефінансування комерційним банкам з метою запобігання їх банкрутств, кризи платежів тощо. В такій ситуації комерційні банки, маючи зобов'язання в іноземній валюті та очікуванні девальвації національної валюти з огляду на наявну макроекономічну кон'юнктуру, скуповували іноземну валюту чи проводили спекулятивні операції і таким чином ще більше підривали курс національної валюти, спустошуючи тим самим валютні резерви, якими НБУ навздогін ситуації намагався гасити пожежу на валютному і грошово-кредитному ринку країни. Суттєво зріс рівень мультивалютності економіки до 32,2% [15]. Зниження курсу національної валюти через відповідні канали впливу призвело до зростання інфляції, так як в ринковому кошику споживача значну питому вагу займають імпортні товари, та товари у структурі собівартості яких значну частку становлять імпортні ресурси, насамперед, енергоносії та імпортне обладнання й технології, що через амортизаційні відрахування призводить до збільшення витрат виробництва. Крім того внутрішня ціна через певний часовий лаг, як правило завжди має тенденцію до зрівняння із зовнішньою. Із девальвацією національної валюти девальвувала в цілому національна економіка та рівень доходів і заробітних плат населення. Можливо в такій ситуації рівень координації фіскальної і монетарної політики мав би бути іншим, а пріоритетом для

уряду і НБУ повинні були бути не скільки підтримка ліквідності банківської системи шляхом здійснення рефінансування в мільярдах обсягах комерційних банків і збільшення бюджетних витрат за рахунок зростання бюджетного дефіциту і державного боргу, а все таки забезпечення монетарної стабільності, і збалансованості бюджету, як основних передумов макроекономічної стабільності. Як наслідок спад ВВП і рівень інфляції не були б такими відчутними, не була б підірвана довіра з боку населення і господарюючих суб'єктів до такого важливого інституту економіки, як банківська система, в цілому фінансово-кредитний сектор. В середині 90-х стало очевидним, що однією з основних умов соціально-економічного розвитку, відновлення економічного зростання є забезпечення макроекономічної стабільності, важливою компонентою якого є саме монетарна стабільність. (В той період на це пішли ціною грошового голоду і бартеризації економіки.). На жаль, саме ця позиція була проігнорована у 2014-2015 роках.

Наступний етап (2017 р. – сьогодні). Фіскальну і монетарну політику цього періоду досить складно віднести як до м'якої, так і жорсткої. Скоріш за все відносно жорсткі як монетарна, так і фіскальна політика. Попри наявний військовий конфлікт, анексію територій і агресію з боку Російської Федерації на сході країни на мінімальному рівні все таки відновлено економічне зростання: у 2016 р. – 2,3%, у 2017 – 2,5% та у 2018 р. – 3,3%, р. [15]. Поступово зменшується державний борг, хоча його рівень є небезпечний для фінансової системи, спостерігається тенденція до збільшення валютних резервів, є спроби проведення деяких інституційних реформ, після відмови від режиму фіксованого валютного курсу досить волатильним є валютний ринок. Реформування податкової системи та спроби підняти рівень соціальних стандартів, заробітних плат не носять системний характер. Власне їх підвищення через наявний платоспроможний попит призводить в більшій мірі до зростання імпорту і погіршення стану торгового балансу та до зростання рівня інфляції ніж до реального економічного зростання, яке, як уже було зазначено, впродовж останніх трьох років є мінімальним. За даний період під час зростання номінального ВВП (індекс-дефлятор ВВП становить близько 20 % щорічно), майже не змінною залишається обсяг наявної грошової маси, як наслідок рівень монетизації економіки (навіть з врахуванням розвитку системи безготівкових розрахунків) суттєво зменшився до 40%, проте збільшилась швидкість обігу грошей, що власне негативно позначається на показниках інфляції, рівні процентних ставок, валютному курсі. Такі процеси є свідченням насамперед того, що, на жаль, не відновлена довіра до банківської системи, високим залишається рівень тіньової економіки, не достатньо розвинутим фондовий ринок. Суттєве скорочення обсягів кредитування національної економіки, в свою чергу, негативно позначилось на динаміці інвестицій, розвитку підприємницького сектору, динаміці ВВП країни. Особливо не покращилась ситуація зі станом платіжного балансу, іноземні інвестиції практично відсутні, відомі світові та європейські бренди в умовах значних політичних та макроекономічних ризиків, високого рівня корупції та недостатньо сформованого інституційного середовища не ризикують заходити на внутрішній ринок. Експорт, основною компонентою якого залишається сировинна складова, а не високотехнологічна продукція, сильно залежить від кон'юнктури світових ринків. Високотехнологічний імпорт по більшості товарних позиціях, як і енергоносії, не мають замінників на внутрішньому національному ринку, насамперед з огляду на недостатню розвиненість вітчизняного виробництва та все ще високий рівень енергомосткості національної економіки (національного виробництва).

Спроби зменшення рівня інфляції через використання, з огляду на практику багатьох країн, режиму інфляційного таргетування, основним інструментом якого є зміна процентної ставки, не призвели до бажаного результату. Основна причина полягає в тому, що природа інфляції в Україні не носить виключно монетарний характер, а пов'язана з несформованістю та недостатньою розвиненістю таких ринкових інститутів, як підприємницький сектор, насамперед інноваційно-активний бізнес, банківська система, фондовий ринок, валютний ринок, сектор спеціалізованих небанківських фінансово-кредитних установ.

Таблиця 7

Динаміка основних макроекономічних показників України (2016 р. – сьогодні)

Показники	Темп приросту ВВП, %	Рівень інфляції (ІСЦ), %	Валютний курс на кінець року (щодо дол. США)	Дефіцит бюджету, % до ВВП	Державний борг, % до ВВП	Сальдо платіжного балансу, % до ВВП	Рівень облікової ставки на кінець року, %	Рівень монетизації, % (грошова маса до ВВП)	Валютні резерви, млрд дол.
2016	2,3	12,4	27,2	2,9	81,0	0,05	14,0	50,0	15,5
2017	2,5	13,7	28,1	1,9	73,1	0,09	14,5	40,0	18,8
2018	3,3	9,8	27,5	2,4	61,5		18,0		20,8

Примітка: * – дані за 2018 р. попередні.

Джерело: розраховано та складено автором на основі даних [15, 16].

Головними цілями фіскальної і монетарної політики на даному етапі є забезпечення стабільності гривні, зменшення величини державного боргу, забезпечення збалансованого бюджету, відновлення кредитування економіки, забезпечення ефективного функціонування банківської системи, сприяння розвитку підприємницького сектору, стимулювання економічного зростання з урахуванням можливих

коливань зовнішньої та внутрішньої кон'юнктури. Цієї мети можна досягти шляхом керування динамікою грошової пропозиції відповідно до попиту з боку економічної системи, використовуючи відповідні інструменти грошово-кредитної політики та вдосконалення системи оподаткування і створення сприятливих фіскальних, регуляторних, інфраструктурних умов для розвитку бізнес-середовища, використовуючи відповідні інструменти бюджетно-податкової політики. НБУ і надалі необхідно підтримувати стабільність грошової одиниці з урахуванням взаємопов'язаної динаміки процентних ставок, рівня інфляції та обмінного курсу. В свою чергу, з боку уряду важливо не допускати зростання дефіциту бюджету при одночасному зменшенні податкового навантаження на підприємницький сектор.

Висновки. Відповідно до змін в макроекономічному й інституційному середовищі змінюються підходи до проведення та реалізації монетарної і фіскальної політики. У зв'язку з трансформаційними процесами, що відбуваються в національній економіці, зокрема у фінансово-кредитній сфері, банківській системі, бюджетній системі, податковій сфері необхідно постійно вдосконалювати методи та інструменти реалізації грошово-кредитної і бюджетно-податкової політики. Саме монетарна і фіскальна політика повинні відігравати вагомий роль у забезпеченні макрофінансової стабільності, сприянні розвитку внутрішнього ринку та національного товаровиробника, стимулюванні економічного зростання. Нове стратегічне бачення координації монетарної і фіскальної політики повинно передбачати врахування довгострокових перспектив під час реалізації відповідних заходів уряду і центрального банку. Важливим і необхідним завданням на сучасному етапі є гнучке поєднання ринкового та державного регулювання економіки з врахуванням інституційних змін. Відповідний баланс даних компонентів може сприяти більшій ефективності економічної політики, що є одним з головних чинників макроекономічної стабільності, забезпечення розвитку економіки України та підвищення добробуту населення.

Література

1. Дзюблюк О. Особливості реалізації валютної політики в Україні в умовах світової фінансової кризи / О. Дзюблюк // Банківська справа. – 2010. – № 10 – С. 55–64.
2. Єфіменко Т. Розвиток інституційних засад взаємодії фіскальної та монетарної політик України / Т. Єфіменко // Економіка України. – 2018. – № 1. – С. 13–33.
3. Кораблін С. Валютний курс гривні: деякі ефекти та обмеження / С. Кораблін // Економіка України. – 2010. – № 4. – С. 76–87.
4. Кричевська Т. Фінансово-економічна криза та виклики для грошово-кредитної політики / Т. Кричевська // Економіка України : політико-економічний журнал. – 2010. – № 4. – С. 74–75.
5. Мануїлов О.В. Посилення координації грошово-кредитної та бюджетно-податкової політики як інструмент забезпечення макроекономічної стабільності [Електронний ресурс] / О. В. Мануїлов // Наукові праці НДФІ. – 2017. – Вип. 2. – С. 77–87. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npdfi_2017_2_7
6. Міщенко В.І. Удосконалення монетарної політики та регулювання фінансових систем / В.І. Міщенко // Вісник Національного банку України. – 2011. – № 5. – С. 21–27.
7. Міщенко В.І. Роль монетарного регулювання у стимулюванні економічного розвитку [Електронний ресурс] / В. І. Міщенко, І. М. Льон // Фінанси України. – 2017. – № 4. – С. 75–93. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2017_4_7.
8. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / за ред. В.С. Стельмаха. – К. : Центр наук. досл. НБ України, УБС НБУ, 2009. – 404 с.
9. Лагутін В.Д. Монетарна політика в трансформаційній економіці: довіра, стратегія, механізми реалізації / Лагутін В.Д., Кричевська Т.О. – Київ : КНЕУ, 2004.
10. Лагутін В.Д. Бюджетна та монетарна політика: координація в трансформаційній економіці: довіра, стратегія, механізми реалізації : монографія / Лагутін В.Д. – Київ: КНТЕУ 2007. – 248 с.
11. Литвицький В. Різких курсових коливань влада не допустить / В. Литвицький // Урядовий кур'єр. – 2005. – № 63. – Ст. 4.
12. Лютий І.О. Грошово-кредитна політика в умовах перехідної економіки / Лютий І.О. – Київ : Атіка, 1999.
13. Лютий І. Фінансово-економічна криза 2008–2010 рр.: деякі чинники та уроки / І. Лютий, О. Юрчук // Вісн. Нац. банку України. – 2011. – № 2. – С. 10–16.
14. Охріменко О. Макроекономічний розвиток України у 2011–2012 роках / О. Охріменко // Фінансовий ринок України. – 2010. – № 12. – С. 3–4.
15. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua>.
16. Офіційний сайт Держкомстату [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
17. Офіційний сайт МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/datamapper/NGDPD@WEO/UKR>.
18. Грошово-кредитна політика в Україні / Стельмах В.С., Єпіфанов А.О., Гребенник Н.І., Міщенко В.І. – Київ : Знання, 2003.
19. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку / за ред. чл.-кор. НАН України А. Даниленка. – К. : Фенікс, 2008. – 440 с.
20. Шаповалова М. Становлення монетарної та фіскальної політики в Україні / М. Шаповалова, Т. Єрліна // Вісник НБУ. – 2004. – № 10. – Ст. 8–10.

References

1. Dziubliuk O. Osoblyvosti realizatsii valiutnoi polityky v Ukraini v umovakh svitovoi finansovoi kryzy / O. Dziubliuk // Bankivska sprava. – 2010. – № 10 – S. 55–64.
2. Yefimenko T. Rozvytohk instytutsiinykh zasad vzaiemodii fiskalnoi ta monetarnoi polityk Ukrainy / T. Yefimenko // Ekonomika Ukrainy. – 2018. – № 1. – С. 13–33.
3. Korablin S. Valiutnyi kurs hryvni: deiaki efekty ta obmezhenia / S. Korablin // Ekonomika Ukrainy. – 2010. – № 4. – S. 76–87.
4. Krychevska T. Finansovo-ekonomichna kryza ta vyklyky dlia hroshovo-kredytnoi polityky / T. Krychevska // Ekonomika Ukrainy : polityko-ekonomichnyi zhurnal. – 2010. – № 4. – S. 74–75.
5. Manuilov O.V. Posylennia koordynatsii hroshovo-kredytnoi ta biudzheto-podatkovoi polityky yak instrument zabezpechennia makroekonomichnoi stabilnosti [Elektronnyi resurs] / O. V. Manuilov // Naukovi pratsi NDFI. – 2017. – Vyp. 2. – S. 77–87. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npdfi_2017_2_7

6. Mishchenko V.I. Udoskonalennia monetarnoi polityky ta rehuliuвання finansovykh system / V.I. Mishchenko // Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy. – 2011. – № 5. – S. 21–27.
7. Mishchenko V.I. Rol monetarnoho rehuliuвання u stymuliuvanni ekonomichnoho rozvytku [Elektronnyi resurs] / V. I. Mishchenko, I. M. Lon // Finansy Ukrainy. – 2017. – № 4. – S. 75–93. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2017_4_7.
8. Monetarna polityka Natsionalnoho banku Ukrainy: suchasnyi stan ta perspektyvy zmin / za red. V.S. Stelmakha. – K. : Tsentr nauk. dosl. NB Ukrainy, UBS NBU, 2009. – 404 s.
9. Lahutin V.D. Monetarna polityka v transformatsiinii ekonomitsi: dovira, stratehiia, mekhanizmy realizatsii / Lahutin V.D., Krychevska T.O. – Kyiv : KNEU, 2004.
10. Lahutin V.D. Biudzhetna ta monetarna polityka: koordynatsiia v transformatsiinii ekonomitsi: dovira, stratehiia, mekhanizmy realizatsii : monohrafiia / Lahutin V.D. – Kyiv: KNTEU 2007. – 248 s.
11. Lytvitskyi V. Rizkykh kursovykh kolyvan vlada ne dopustyt / V. Lytvitskyi // Uriadovyi kurier. – 2005. – № 63. – St. 4.
12. Liutyi I.O. Hroshovo-kredytna polityka v umovakh perekhidnoi ekonomiky / Liutyi I.O. – Kyiv : Atika, 1999.
13. Liutyi I. Finansovo-ekonomichna kryza 2008–2010 rr.: deiaki chynnyky ta uroky / I. Liutyi, O. Yurchuk // Visn. Nats. banku Ukrainy. – 2011. – № 2. – S. 10–16.
14. Okhrimenko O. Makroekonomichnyi rozvytok Ukrainy u 2011–2012 rokakh / O. Okhrimenko // Finansovyi rynok Ukrainy. – 2010. – № 12. – S. 3-4.
15. Ofitsiinyi sait Natsionalnoho banku Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://bank.gov.ua>.
16. Ofitsiinyi sait Derzhkomstatu [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
17. Ofitsiinyi sait MVF [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.imf.org/external/datamapper/NGDPD@WEO/UKR>.
18. Hroshovo-kredytna polityka v Ukraini / Stelmakh V.S., Yefifanov A.O., Hrebennyk N.I., Mishchenko V.I. – Kyiv : Znannia, 2003.
19. Finansovo-monetarni vazheli ekonomichnoho rozvytku / za red. chl.-kor. NAN Ukrainy A. Danylenka. – K. : Feniks, 2008. – 440 s.
20. Shapovalova M. Stanovlennia monetarnoi ta fiskalnoi polityky v Ukraini / M. Shapovalova, T. Yerlina // Visnyk NBU. – 2004. – № 10. – St. 8–10.

Рецензія/Peer review : 15.12.2018

Надрукована/Printed : 07.02.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Нікіфоров П. О.

УДК 336.14

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-266-1-96-100

ЧУРКІНА І. Є.

Одеський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

ПРІОРИТЕТИ БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В СФЕРІ ПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Статтю присвячено визначенню пріоритетів бюджетно-податкової політики України в сфері прямого оподаткування в умовах євроінтеграції та розробці пропозицій щодо гармонізації податкового законодавства на основі систематизації та узагальнення зарубіжного досвіду. У результаті дослідження було доведено, що повільність гармонізації податкового законодавства в галузі прямого оподаткування між країнами ЄС частково пояснюється впливом диференціації економічного розвитку в країнах та традиціями оподаткування.

Ключові слова: бюджетно-податкова політика, пряме оподаткування, державне регулювання економіки, євроінтеграція, податкова конкуренція.

CHURKINA I.

Odessa Institute of Trade and Economics of
Kyiv National University of Trade and Economics

PRIORITIES OF BUDGETARY AND TAX POLICY OF UKRAINE IN THE SPHERE OF DIRECT TAXATION IN THE CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION

The transformation of the world economy produced serious consequences for tax systems, since today the world economy is more open and integrated, creating favorable conditions for the transfer of capital and labor migration, which cause an increase in tax competition among countries in attracting investments into the domestic economy and increase of the capacity of the domestic consumer market. Due to the dominance of corporate form of business organization in a large business that eliminates barriers to space and time for the transfer of capital through the free sale of shares of these companies on world stock exchanges, as well as the establishment of a visa-free regime for the movement of citizens of most countries of the world, there is an urgent need of harmonization of tax legislation in different countries of the world and study of the impact of integration processes on the mechanism of taxation of corporate profits and personal income. The purpose of the article is to determine the priorities of budgetary and tax policy of Ukraine in the sphere of direct taxation in the conditions of European integration and to develop proposals for harmonization of tax legislation on the basis of systematization and generalization of foreign experience. Based on the analysis of tax legislation, it was determined that due to free movement of capital and visa-free migration of labour force, there is an increase in tax competition between countries in the sphere of direct taxation. As a result of the study, it has been proved that progress towards harmonization of the direct taxation system of the EU institution has not yet achieved significant success. The slowness of harmonization of tax legislation in the sphere of direct taxation between the EU countries is partly due to the impact of differentiation of economic development in the countries and traditions of taxation. Prospects for further research are to determine a common approach in the sphere of direct taxation according to ways of harmonization of such elements as interest taxation, dividends, benefits, discounts and elimination of double taxation.

Key words: budgetary and tax policy, direct taxation, state regulation of the economy, European integration.

Постановка проблеми. Трансформація світової економіки, особливо починаючи з 80-х років ХХ століття, генерувала серйозні наслідки для систем оподаткування, оскільки сьогодні світова економіка є більш відкритою та інтегрованою, що створює сприятливі умови для переміщення капіталу та міграції робочої сили, що спричиняє зростання податкової конкуренції між країнами з приводу залучення інвестицій у вітчизняну економіку та збільшення ємності внутрішнього споживчого ринку. Через домінування у великому бізнесі корпоративної форми організації підприємницької діяльності, що усуває бар'єри простору та часу для переміщення капіталу за рахунок вільного продажу акцій цих компаній на світових фондових біржах, а також створення безвізового режиму для переміщення громадян більшості країн світу, виникає нагальна потреба у гармонізації податкового законодавства різних країн світу та дослідженні впливу процесів інтеграції на механізм оподаткування прибутку підприємств та доходів фізичних осіб [1, с.17].

За рахунок проведення виваженої та ефективної бюджетно-податкової політики держава може впливати на пом'якшення коливань економічного циклу, стабілізації темпів економічного зростання, досягнення високого рівня зайнятості та поміркованих темпів інфляції. Тому проблема полягає саме у визначенні необхідних пріоритетів бюджетно-податкової політики, за допомогою яких можна впливати на збільшення обсягів інвестицій та стимулювання сукупного попиту в країні.

Аналіз основних досліджень. Серед найбільш вагомих робіт з питань теорії та практики державного регулювання економіки, в тому числі за рахунок удосконалення бюджетно-податкової політики, можна назвати праці відомих вітчизняних вчених: В. Л. Андрушенка, В. П. Вишневського, А. С. Гальчинського, В. М. Гейця, А. І. Даниленка, Ю. Б. Іванова, В. М. Мельника, В. М. Опаріна, А. М. Соколовської, В. М. Федосова, С. І. Юрія та інших.

Однак аналіз наукових джерел свідчить, що частина ключових питань стосовно визначення пріоритетів бюджетно-податкової політики як інструменту впливу держави на подолання кризових явищ в

економіці в умовах інтеграції залишається недостатньо дослідженою. В Україні здебільшого відсутні теоретичні обґрунтування та досвід практичного використання нових підходів до вирішення даної проблематики з урахуванням євроінтеграційних процесів та визначенням напрямів гармонізації податкового законодавства у сфері прямого оподаткування.

Метою даного дослідження є визначення пріоритетів бюджетно-податкової політики України в сфері прямого оподаткування в умовах євроінтеграції та розробка пропозицій щодо гармонізації податкового законодавства на основі систематизації та узагальнення зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу. В Україні на сьогоднішній день немає узгодженої комплексної програми дій, спрямованої на подолання наслідків кризи та відновлення економічного росту. Загальноекономічні заходи повинні бути спрямовані на структурну перебудову економіки, підтримку пріоритетних секторів економіки, зростання добробуту населення. На жаль, в Україні протягом років незалежності так і не були реалізовані плани з реформування економіки на інвестиційно-інноваційній основі, підвищення ефективності функціонування державного сектору, забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників. Тому перед бюджетно-податковою політикою постають серйозні виклики, пов'язані з вірним вибором її пріоритетів.

В умовах глобалізації проблема вибору раціональних податкових механізмів регулювання економіки все ще залишається відкритою, а практика вітчизняного оподаткування далека від досконалості. Тому нові тенденції розвитку прибуткового оподаткування та їх практичне застосування у вітчизняній системі оподаткування набуває особливого значення та актуальності, оскільки ці податки відносяться до складу основних бюджетоутворюючих податків і безпосередньо стосуються кожного члена суспільства [2].

Вперше процеси гармонізації податків почали проявлятися ще в кінці XIX – початку XX століття під час створення митних союзів ряду країн, маючи на меті розвиток єдиної митної політики. Основи ж сучасної податкової політики східноєвропейських країн були закладені під час повномасштабних економічних реформ у 1989–1991 рр. Даному процесу передувало посилення економічного співробітництва протягом 70–80 років минулого століття в європейських країнах, що поставило вимогу уніфікації та гармонізації податкової політики у подальших взаємовідносинах [3, с.74].

До основних напрямів гармонізації податкових систем в інтеграційних процесах слід віднести наступні.

Гармонізація принципів побудови податкових систем. Ці принципи в різних державах мають багато спільного, однак існує і досить суттєва специфіка, яка визначається історичними тенденціями та сучасним станом розвитку національних економік, відмінностями цілей, методів і засобів реалізації державної економічної політики, в рівні життя населення і пріоритетах соціальної політики та ін.

Гармонізація структури податкових систем. Звичайно, забезпечити повну ідентичність переліку податків і зборів в кожній країні неможливо, оскільки в деяких країнах відсутні окремі об'єкти оподаткування. Однак реалізація стратегічної мети інтеграційних процесів – забезпечення вільного переміщення капіталів, товарів і робочої сили – вимагає вирівнювання податкових умов в таких питаннях як співвідношення податків на споживання і прибуткових податків, співвідношення податкового навантаження на юридичних і фізичних осіб, визначення переліку податків, які є основою формування доходів бюджету.

Зближення принципів підходів і механізмів податкового регулювання. Концепції побудови податкових систем різних держав передбачають суттєві відмінності у підходах до реалізації регулюючої функції оподаткування і різні механізми податкового регулювання за однаковими податками та зборами. Завданням гармонізації оподаткування в цьому напрямі є напрацювання загальних підходів до визначення допустимої інтенсивності податкового регулювання, відмова від протекціоністських методів в оподаткуванні, запровадження загальних принципів побудови системи інструментів податкового регулювання.

Гармонізація концепцій прямого і непрямого оподаткування на основі застосування загальних принципів, які регламентують порядок оподаткування кожного із бюджетоутворюючих податків. Цей напрям передбачає застосування загальних підходів до механізму визначення об'єктів оподаткування й інших елементів основних прямих і непрямих податків з метою уніфікації підходів до усунення подвійного оподаткування.

Єдині підходи до організації податкового адміністрування. Національні системи оподаткування досить часто є неспівставними з точки зору організації взаємодії між платником і податковими органами щодо таких важливих проблем, як порядок обчислення і погашення податкового зобов'язання, порядку декларування, відповідальності платника, механізму оскарження рішень податкових органів, механізму застосування непрямих методів обчислення податкових зобов'язань. Відмінності в цій сфері суттєво ускладнюють вільне переміщення капіталів. Тому першочерговим завданням у цій сфері є розробка єдиних концептуальних підходів до ідеології та процедур податкового адміністрування [4, с.314].

Організація Об'єднаних Націй в рамках міжнародних програм здійснює розробку і впровадження певних проектів, спрямованих на допомогу і сприяння країнам, які здійснюють ринкові реформи і трансформують свою економіку. Одним із напрямів такого сприяння є допомога в становленні і розвитку національних податкових систем, які концентрують досягнення фінансової та правової думки, а також відповідають вимогам світової економіки. Впровадження таких податкових систем дозволяє оптимізувати

відносини з різними країнами світової спільноти.

Під час реалізації одного із заходів в рамках Міжнародної податкової програми виникла ідея підготувати типовий Світовий податковий кодекс. Його основна мета – дати можливість країнам, які знаходяться на шляху ринкових реформ, регулювати податкові відносини на науковій основі із застосуванням єдиної термінології та єдиного трактування усіх явищ і фактів.

У документі «Засади Світового податкового кодексу», який був розроблений у 1993 році, автори В. Хассі та Д. Любик відмічають, що його положення мають рекомендаційний характер [5]. Конкретні економічні та правові умови держав, які будуть використовувати Кодекс, повинні бути враховані спеціалістами цих країн при підготовці національного податкового законодавства.

Орієнтація на уніфікацію фіскальної політики особливо яскраво виявилася в процесі створення єдиного європейського ринку. Основними напрямками інтеграційних процесів в системі оподаткування країн-учасниць ЄЕС на початку 60-х років XX століття були: вирішення проблем міжнародного подвійного оподаткування; виключення положень, які сприяють ухиленню від сплати податків; ліквідація податкової дискримінації нерезидентів в інвестиційній і торгівельній політиці та ін. В результаті розвитку економічних і політичних процесів в Європі була поступово сформульована ідея переходу від проведення єдиної податкової політики до створення території з єдиним податковим режимом. Реалізації цієї ідеї сприяють два принципи, якими керуються країни-учасники ЄС: по-перше, національна податкова політика не повинна перешкоджати свободі пересування товарів та юридичних і фізичних осіб; по-друге, податкова політика держави не повинна суперечити загальним напрямкам податкової політики ЄС.

Зближення прямого оподаткування вперше було запропоновано ще у 1962 році у звіті Комісії ЄС Комітетом з фіскальних і фінансових питань, або так званім Комітетом Ньюмарка [6, с.22]. Головне завдання політики гармонізації прямого оподаткування – це узгодженість національних податкових законодавств, уніфікація ставок податку на доходи від цінних паперів і відсотків, усунення подвійного оподаткування, максимальне унеможливлення ухилення від сплати податку. До основних принципів і напрямків інтеграційних процесів у оподаткуванні доходів фізичних осіб належить досягнення таких цілей, як захист інтересів малозабезпечених верств населення за рахунок пільгового оподаткування та диференціація ставок податку залежно від річного доходу і складу сім'ї. Як свідчать дослідження євроінтеграційних процесів, дотримання наведених принципів дало можливість не лише прискорити темпи економічного росту, а й досягнути соціальних цілей – покращити демографічну ситуацію, збільшити добробут сімей.

До цього часу основними документами, що регулюють процеси зближення законодавства з питань оподаткування прямими податками з доходів громадян, є директиви. Однією з основних є Директива Союзу 2003/48/ЄС від 3 червня 2003 року, яка регулює і встановлює оподаткування доходів від накопичених заощаджень у формі виплачених відсотків та боргових зобов'язань [7]. Основна мета даної директиви – це забезпечення дієвого механізму оподаткування вище перелічених доходів, які виплачуються в одній державі-члені Союзу реальному (дійсному) вигодоотримувачу, який є фізичною особою – податковим резидентом іншої держави-члена, у відповідності з законами останньої. У рамках директиви кожна держава зобов'язана прийняти та забезпечити застосування процедур, необхідних для ефективної ідентифікації реальних вигодоотримувачів та їх резидентів.

Для цілей директиви об'єктом оподаткування є доходи у формі виплачених відсотків, які включають в себе наступне:

– виплачені відсотки або такі, що переведені на рахунок, які відносяться до боргових зобов'язань будь-якого типу, не залежно від забезпечення їх заставою нерухомості (іпотекою) і без залежності від забезпечення їх правом на участь в доході боржника від цінних паперів і облигацій, або боргових зобов'язань, включаючи премії і виграти по цінних паперах, облигаціях або боргових зобов'язаннях; штрафи за несвоєчасні виплати не розглядаються в якості відсотків;

– накопичені відсотки або капіталізовані (отримані) від продажу, повернення або погашення боргових зобов'язань, що вище перелічені;

– дохід, похідний від відсоткових платежів, отриманий прямо або через організацію, яка заснована в державі-члені, для якої здійснюється виплата відсотків, або для якої здійснюється забезпечення таких виплат в інтересах реального вигодоотримувача.

Держави-члени, які стягують податок у джерела отримання доходів, залишають собі 25% від податкових доходів і переводять 75% податкових доходів державі-члену президентства реального вигодоотримувача. Такі перерозподіли повинні здійснюватися протягом і не пізніше шестимісячного періоду, наступного за закінченням податкового року держави-члена платіжного агента.

Важливою проблемою інтеграційних та глобалізаційних процесів є міжнародна податкова конкуренція. Міжнародна податкова конкуренція є одним із чинників, що зумовлює розвиток глобального фінансового ринку і забезпечує економічну могутність транснаціональних корпорацій. Протягом останніх десятиліть відбулася якісна зміна у сприйнятті податкової конкуренції національними урядами. Якщо у «доглобальну епоху» податкова конкуренція була побічним ефектом, що впливав з природних розбіжностей між законодавством різних країн, яке орієнтувалося на внутрішні пріоритети, то на даний

момент міжнародна податкова конкуренція стає інструментом, який цілеспрямовано використовується урядами для створення конкурентних переваг власної країни [8, с.107].

Країни, що розвиваються, використовують податкові стимули для залучення капіталів та розвитку національних економік. Активізація конкуренції за міжнародний капітал вплинула й на країни з розвинутою економікою, які також використовують різні інструменти та механізми податкової конкуренції. Особливо яскраво цей процес спостерігається у межах інтеграційних утворень за умов відсутності міждержавних бар'єрів на шляху зовнішньої торгівлі та руху факторів виробництва. Однак саме це явище лежить в основі податкових суперечок всередині Європейського Союзу. Головне протиріччя податкової політики ЄС полягає в тому, що, хоча за суттю податкові системи всіх країн-членів є уніфікованими, ставки податків контролюються на національному рівні і є неоднаковими у країнах ЄС.

Важливим аспектом слід вважати існування суттєвих суперечностей між ЄС та США у податковій сфері, які визначено, наприклад, у змісті рекомендацій з податкової політики, наданих американським Інститутом САТО 108-му Конгресу США, згідно з якими необхідними вважаються такі заходи, як захист американського податкового суверенітету від іноземних ініціатив щодо гармонізації оподаткування та неприйняття правил, спрямованих на обмін інформацією з податковими органами інших країн щодо прибутків, отриманих нерезидентами США [7]. Головною проблемою у цій сфері, з точки зору США, є те, що ініціативи щодо гармонізації оподаткування, які пропонуються ЄС, ОЕСР та ООН, передбачають фактичну фіксацію податків на дуже високому рівні, що позбавить можливостей США самостійно застосовувати податкові важелі для стимулювання економічного зростання.

Вартими уваги є також ініціативи податкової політики США, спрямовані на мінімізацію негативних ефектів зовнішньої податкової конкуренції. На відміну від політики ЄС, яка базується здебільшого на адміністративних важелях впливу, ці ініціативи ґрунтуються на економічних методах. Розуміючи, що в умовах глобалізації будь-які суттєві обмеження міжнародних аспектів діяльності американських ТНК зумовлюватимуть послаблення їх конкурентних позицій на світових ринках та відповідно перешкоджатимуть економічному зростанню США у середньо- та довгостроковій перспективі, американськими економістами запропоновані стимулюючі механізми.

На сьогодні є два чинники податкового характеру, що зумовлюють необхідність використання податкових гаваней американськими ТНК – одна з найвищих серед розвинутих країн ставка податку на прибуток корпорацій та оподаткування їх доходів за принципом резидентності. Оскільки переважна більшість доходів ТНК так чи інакше має іноземне походження, протягом останніх років набула поширення тенденція реінкорпорації компаній у юрисдикціях з пільговим оподаткуванням. Зміна місця реєстрації материнської компанії дозволяє уникати оподаткування зарубіжних доходів, тоді як структура бізнесу ТНК залишається практично без змін. Ця тенденція, з одного боку, викликає незадоволення уряду США, оскільки звужується база оподаткування, проте, з другого боку, є розуміння того, що навіть заборона подібних операцій не ліквідує податкові переваги іноземних компаній над американськими, проте сприятиме подальшому розростанню податкового апарату і розвитку різноманітних фінансових схем. Виходячи з цього, пропонується суттєво скоротити ставку податку на прибуток компаній та запровадити систему оподаткування за територіальним принципом. Ці кроки, по-перше, зроблять неактуальними операції з реінкорпорації національних ТНК і збільшать їх конкурентні переваги на світових ринках завдяки зниженню податкових витрат, та, по-друге, стимулюватимуть перехід інших глобальних корпорацій під юрисдикцію США, адже переважна більшість інших розвинутих країн також дотримуються територіальної системи оподаткування [7].

США, на відміну від країн ЄС, пов'язують економічне майбутнє не з глобальною гармонізацією оподаткування, а з жорсткою податковою конкуренцією, насамперед з іншими розвинутими країнами за залучення глобального капіталу.

Сьогодні є принципове протиріччя між позиціями розвинутих країн щодо міжнародної податкової конкуренції. Зокрема, прагнення частини з них й надалі використовувати її інструментарій для досягнення тих чи інших внутрішніх і зовнішніх цілей суперечить бажанню інших розвинутих країн ліквідувати це явище з метою збереження у незмінному стані своїх соціально орієнтованих економік із високим рівнем оподаткування. Існування вказаного протиріччя ускладнює здійснення глобального регулятивного впливу, оскільки заходи глобальної організації оподаткування можуть бути успішними лише за умови участі усіх країн з розвинутою економікою, розробки та впровадження певних глобальних стандартів, створення відповідних міжнародних інституцій, які б мали достатні повноваження для контролю за дотриманням таких стандартів тощо [9, с.331].

Висновки. Підсумовуючи вищезазначене, необхідно наголосити, що у напрямку гармонізації системи прямого оподаткування інституції ЄС ще не досягли значних успіхів. Повільність гармонізації податкового законодавства в галузі прямого оподаткування між країнами ЄС частково пояснюється впливом диференціації економічного розвитку в країнах та традиціями оподаткування. З підвищенням мобільності бізнесу національні системи оподаткування справляють суттєвий вплив на прийняття рішень компаній та фізичних осіб у виборі країни для інвестування, місця роботи, отримання прибутку. Беручи до уваги важливість прямого оподаткування в системі економічної політики країн-учасниць, В. Кернз вважає, що воно навряд чи буде гармонізовано у найближчому майбутньому [10, с.222]. До оподаткування доходів

фізичних осіб більш прийнятним є термін і процедура диференціальної гармонізації. Дана концепція зближення податкового законодавства базується на твердженні, що податки і податкова система в будь-якій державі є інструментом для досягнення певних соціально-економічних цілей. Тому розвиток прямого оподаткування залишений на розсуд кожної країни-учасниці, але із врахуванням того, що певні елементи, такі як оподаткування відсотків, дивідендів, надання пільг, знижок, усунення подвійного оподаткування вимагатимуть як спільного підходу і застосування однакових процедур, так і самого механізму функціонування.

Література

1. Коляда Т. А. Приоритеты бюджетно-налоговой политики в условиях экономического кризиса / Т. А. Коляда, И. Е. Чуркина // Бизнес Информ. – 2009. – № 4 (2). – С. 15–18.
2. Bracewell – Milnes Varry. The Cost of Harmony // INTERTAX. – 2004. – Vol. 32. – Issue 10. – P. 458.
3. Дейнеко А. Е. Расширение Европейского Союза: экономические и правовые аспекты / А. Е. Дейнеко, Г. В. Забавский, Ф. А. Дмитакович ; под науч. ред. А. Е. Дайнеко. – М. : Изд-во деловой и учебной литературы, 2004. – 274 с.
4. Коляда Т. А. Концептуальные аспекты реформирования налогообложения доходов физических и юридических лиц в условиях глобализации / Т. А. Коляда, А. В. Музыченко // Налоги и финансовое право. – 2010. – № 4. – С. 312–317.
5. Хасси У. М. Мировое налогообложение. Основы Мирового налогового кодекса / У. М. Хасси, Д. С. Любик ; пер. с англ. – Кембридж : Гарвардский университет, 1992. – 280 с.
6. Захаров А. С. Налоговое право Европейского Союза: действующие директивы ЕС в сфере прямого налогообложения / А. С. Захаров. – М. : Волтерс Клувер, 2006. – 276 с.
7. SATO Handbook for Congress. Policy recommendations for the 108th Congress. CATO Institute, Washington, D.C. – P. 623.
8. Реформування податкової системи України: сучасні виклики та орієнтири : монографія / за заг. ред. П. В. Пашка, Л. Л. Тарангул. – К. : ТОВ «Новий друк», 2015. – 570 с.
9. Muzychenko G. Impact of European integration processes on the necessity of long-term budget planning introduction in Ukraine / G. Muzychenko, T. Koliada, I. Churkina // Baltic Journal of Economic Studies. – 2017. – Vol. 3, No. 5. – P. 329–333.
10. Кернз В. Вступ до права Європейського Союзу : навч. посіб. / Кернз В. ; пер. з англ. – К. : Тов-во «Знання» КОО, 2002. – 252 с.

References

1. Koljada T. A. Prioritety bjudzhetno-nalогоvoj politiki v uslovijah jekonomicheskogo krizisa / T. A. Koljada, I. E. Churkina // Biznes Inform. – 2009. – № 4 (2). – S. 15–18.
2. Bracewell – Milnes Varry. The Cost of Harmony // INTERTAX. – 2004. – Vol. 32. – Issue 10. – R. 458.
3. Dejneko A. E. Rasshirenie Evropejskogo Sojuza: jekonomicheskie i pravovye aspekty / A. E. Dajneko, G. V. Zabavskij, F. A. Dmitakovich ; pod nauch. red. A. E. Dajneko. – M. : Izd-vo delovoj i uchebnoj literatury, 2004. – 274 s.
4. Koljada T. A. Konceptual'nye aspekty reformirovanija nalogooblozhenija dohodov fizicheskix i juridicheskix lic v uslovijah globalizacii / T. A. Koljada, A. V. Muzychenko // Nalogi i finansovoe pravo. – 2010. – № 4. – S. 312–317.
5. Hassi U. M. Mirovoo nalogooblozhenie. Osnovy Mirovogo nalogovogo kodeksa / U. M. Hassi, D. S. Ljubik ; per. s angl. – Kembridzh : Garvardskij universitet, 1992. – 280 s.
6. Zaharov A. S. Nalогоvoo pravo Evropejskogo Sojuza: dejstvujushhie direktivy ES v sfere prjамого nalogooblozhenija / A. S. Zaharov. – M. : Volters Kluver, 2006. – 276 s.
7. SATO Handbook for Congress. Policy recommendations for the 108th Congress. CATO Institute, Washington, D.C. – P. 623.
8. Reformuvannia podatkovoi systemy Ukrainy: suchasni vyklyky ta orientyry : monohrafiia / za zah. red. P. V. Pashka, L. L. Taranhul. – K. : TOV «Novyi druk», 2015. – 570 s.
9. Muzychenko G. Impact of European integration processes on the necessity of long-term budget planning introduction in Ukraine / G. Muzychenko, T. Koliada, I. Churkina // Baltic Journal of Economic Studies. – 2017. – Vol. 3, No. 5. – P. 329–333.
10. Kernz V. Vstup do prava Yevropeiskoho Soiuzu : navch. posib. / Kernz V. ; per. z anhl. – K. : T-vo «Znannia» KOO, 2002. – 252 s.

Рецензія/Peer review : 15.12.2018

Надрукована/Printed : 04.02.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Хрущ Н. А.

УДК 336.221:351.713(477)

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-266-1-101-106

ШВЕЦЬ Ю. О.,

КОНЄВ В. В.

Запорізький національний університет

ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ РОБОТИ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ ТА ЇЇ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ОРГАНІВ ЯК СУБ'ЄКТІВ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ

У статті розглянуто проблеми організації роботи Державної фіскальної служби України та її територіальних органів як суб'єктів податкового контролю. Зазначено основні цілі та завдання ДФС, що визначені на законодавчому рівні та описано структуру податкових органів. Розглянуто підходи до визначення поняття «податковий контроль». Досліджено річні звіти ДФС протягом 2015–2017 рр. та проаналізовано динаміку основних статистичних показників роботи. Визначено кількість зафіксованих порушень у сферах ухиляння від сплати ПДВ, державних закупівель щодо обліку найманих працівників і нарахування заробітних плат, діяльності конвертованих центрів, що є атрибутами тіньової економіки. Сформовано перелік проблем організації роботи ДФС, її територіальних органів. Визначено напрямки та запропоновано конкретні дії до вирішення проблем організації діяльності ДФС для реалізації ефективного податкового контролю держави.

Ключові слова: Державна фіскальна служба, податковий контроль, реформи, податки.

SHVETS Y.,

KONYEV V.

Zaporizhzhia National University

ORGANIZATION PROBLEMS OF THE STATE FISCAL SERVICES AND TERRITORIAL TAX AUTHORITIES AS A PART OF THE FISCAL CONTROL

The article deals with problems of organization of the State fiscal service of Ukraine and its territorial bodies as subjects of tax control. The most important problems that need to be addressed for economic growth are: reducing the level of the shadow economy, meeting obligations to international financial institutions and creating conditions for the existence of a competitive business environment. The article continues the study of the problems of the activity of fiscal authorities and the provision of state tax control, as well as identifying the problems of organizing the work of the State fiscal service of Ukraine and its territorial bodies. The novelty of this work is the creation of a list of concrete actions to solve the problems of organizing the work of the State fiscal service. Tax control is an integral part of the activity of the bodies of the State fiscal service, which is carried out in the process of implementation of the state tax policy. The authors believe that the concept of "tax control" should be understood as a system of coordinated measures of the tax authorities to supervise not only the administration of taxes, fees and customs duties, but also the state of the tax system as a whole in order to respond in a timely manner to changes and fluctuations in the economy in accordance with the current legislation. The availability of tax evasion, the operation of conversion centers and violations of public procurement are the result of imperfect legislation that needs to be improved. It was noted that the main reason for the problems of the State fiscal service activity was the reluctance to pay taxes on the part of business entities, which indicates distrust of state bodies, as well as the reason for the existence of a tax debt and a decrease in the revenue part of the budgets. The conclusions are about directions and concrete actions to solve the identified problems of the organization of the State fiscal service and its territorial bodies. It was noted that in order to solve the main problems of the organization of the State fiscal service activities, first of all, qualitative changes in the socio-economic life of Ukrainians are necessary.

Keywords: State fiscal services, tax control, reforms, taxes.

Постановка проблеми. За роки незалежності України моделі та структури фіскальних інститутів зазнавали значних змін від декретів Кабінету Міністрів України до створення сучасного законодавства та Податкового кодексу України, від Державної податкової служби до Державної фіскальної служби, яка була утворена 2014 р. шляхом реформування Міністерства доходів і фінансів. Зниження рівня тіньової економіки, виконання зобов'язань перед міжнародними фінансовими організаціями, формування умов для існування конкурентного бізнес-середовища – це найбільшочіші проблеми, вирішення яких необхідне для економічного зростання. Подолання цих проблем не є можливим без максимально ефективної роботи Державної фіскальної служби та її територіальних органів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми діяльності Державної фіскальної служби України є актуальними для вітчизняних науковців. Багато дослідників аналізують податкове законодавство, реформи та діяльність фіскальних органів. Зокрема, можна виділити роботи Маринів Н.А. [4], Андрущенко В.Л. та Мельника В.М. [5], Васюка Ю.М. [6], Лепехи А.В. [7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. У статті продовжено вивчення проблем діяльності фіскальних органів і забезпечення державного податкового контролю, а також ідентифіковано проблеми організації роботи Державної фіскальної служби України та її територіальних органів. Новизною даної роботи є формування переліку конкретних дій щодо вирішення проблем організації роботи Державної фіскальної служби.

Формулювання цілей статті. Мета даної роботи полягає у визначенні завдань та структури Державної фіскальної служби та її територіальних органів; дослідженні ролі державного податкового

контролю; аналізі проблем організації роботи ДФС та її територіальних органів; формуванні шляхів вирішення виділених проблем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виконання своїх функцій державою неможливе без ефективної діяльності податкової системи. Це пояснюється тим, що головним джерелом дохідної частини бюджетів усіх рівнів є саме податкові надходження. Таким чином податкові органи, які виступають суб'єктами податкової системи, впливають на ефективне функціонування держави. Податкова система зазнає впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, тому не є сталою. З метою відповідності до умов функціонування економічної системи країни податкова система зазнає змін шляхом реформування податкових органів, внесення коригувань у закони та нормативно-правові акти, зміни цілей та орієнтирів розвитку.

Положенням Кабінету Міністрів України визначено, що Державна фіскальна служба України є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра фінансів і який реалізує:

- державну податкову політику;
- державну політику у сфері державної митної справи;
- державну політику з адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування;

- державну політику у сфері боротьби з правопорушеннями під час застосування податкового, митного законодавства, а також законодавства з питань сплати єдиного внеску [1].

Відповідно до вище зазначеного положення основними завданнями роботи ДФС є реалізація та внесення на розгляд Міністра фінансів пропозицій щодо забезпечення формування державної податкової політики та виконання фіскальної функції держави.

На сьогодні головною місією ДФС є адміністрування податків, зборів, митних платежів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, надання якісних послуг платникам, сприяння міжнародній торгівлі та підприємницькій активності. Головними цілями ДФС є: автоматизація внутрішніх процедур діяльності; розвиток митної інфраструктури; надання сучасних і доступних послуг громадянам і бізнесу; забезпечення висококваліфікованими фахівцями; сприяння добровільній сплаті податків, зборів, митних платежів та ЄСВ, спрощення процесу адміністрування податків; розбудова правоохоронної функції у митному напрямку; інтегроване управління кордоном; прискорення проведення митних формальностей, інтеграція України у спільний європейський транзитний простір [2].

В Україні існує розгалужена система територіальних податкових органів. Станом на початок 2018 р. структуру ДФС можна зобразити схематично (рис. 1).



Рис. 1. Структура Державної фіскальної служби [2]

Зображення рис. 1 надає можливість стверджувати, що структура органів ДФС є розгалуженою, охоплює усі територіальні одиниці держави у сферах податкового та митного адміністрування. Очолює ДФС Голова, який затверджується на посаду та звільняється за рішенням КМУ та має двох заступників. Не втрачають актуальності питання щодо виокремлення митних органів в окрему організацію.

Невід'ємною сферою діяльності органів ДФС є податковий контроль, що здійснюється в процесі реалізації державної податкової політики. Аналіз існуючих джерел щодо дефініції поняття «податковий контроль» свідчить про використання складових, які застосовуються при визначенні даного поняття (табл. 1).

Усі проаналізовані джерела дають змогу відзначити, що в ході визначення поняття «податковий контроль» було зосереджено увагу на необхідності дотримання законодавства. На зв'язку податкового

контролю з реалізацією державної фінансової політики акцентується в Податковому кодексі України та роботі Маринів Н.А. В свою чергу, Андрущенко В.Л. та Мельник В.М. у дослідженні не виділяють контролюючі органи при формуванні поняття «податковий контроль». ПКУ, Андрущенко В.Л., Мельник В.М. та Васюк Ю.М. під податковим контролем вбачають систему заходів. Важливість забезпечення доходів бюджетів окреслена в роботах Васюк Ю.М. та Шевченко О.

Таблиця 1

Складаві, що використовуються при визначенні поняття «податковий контроль»

Складаві	Джерело					
	Податковий кодекс України [3]	Маринів Н.А. [4, с. 15]	Андрущенко В.Л., Мельник В.М. [5, с. 16]	Васюк Ю.М. [6, с. 123–130]	Шевченко О. [7, с. 79-80]	Шевчук О.А. [8, с. 239]
Участь у реалізації державної фінансової політики	+	+	-	-	-	-
Дотримання законодавства	+	+	+	+	+	+
Система заходів	+	-	+	+	-	-
Контролюючі органи	+	+	-	+	+	+
Забезпечення доходів бюджетів	-	-	-	+	+	-

Джерело: розроблено авторами на основі джерел [3–8]

Даний аналіз свідчить про те, що суть поняття «податковий контроль» частіше зводиться до дотримання чинного податкового законодавства та нормативно-правових актів. Податковий контроль виступає у ролі інструмента досягнення єдності умов для платників податків, оскільки правила побудови податкової системи повинні бути однаковими для всіх суб'єктів господарювання, що в свою чергу жорстко регламентується державою. Автори вважають, що під поняттям «податковий контроль» слід розуміти систему скоординованих заходів податкових органів щодо нагляду не тільки за адмініструванням податків, зборів і митних платежів, а й станом податкової системи в цілому з метою вчасного реагування на зміни й коливання в економіці відповідно до чинного законодавства. Для цього стаття 62 Податкового кодексу України регламентує наступні шляхи для здійснення податкового контролю [3]:

- 1) ведення обліку платників податків;
- 2) інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності контролюючих органів;
- 3) перевірки та звірки відповідно до вимог, а також перевірки щодо дотримання законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи.
- 4) моніторинг контрольованих операцій та опитування посадових, уповноважених осіб та/або працівників платника податків відповідно до статті 39 цього Кодексу.

Актуальним для проведення податкових реформ в Україні є аналіз зарубіжних країн щодо особливостей побудови податкових систем. Досвід розвинених країн демонструє ефективність податкових органів не у ролі контролюючих органів, а сервісних інститутів. Зокрема, дослідження Лепехи А.В. містять тезу про те, що слід акцентувати увагу на розвитку сервісного аспекту в управлінській культурі керівників органів ДФС. При цьому, значущість соціального інституту сервісу як інтегральної структури впливає із різноманіття потреб суспільства і людини й динамічного переходу до «нового глобального суспільства». У структурі ідеології сервісу автор виділив такі організаційні елементи: професійну етику; соціально-практичну інтеграційність; необхідність службового обов'язку; інноваційні дії; випереджальну толерантність [9, с. 111].

Аналіз динаміки основних показників діяльності органів ДФС дає можливість провести оцінювання стану податкової системи та визначити основні тенденції. Для аналізу особливостей організації роботи ДФС, її територіальних органів та з метою вияву проблем в їх роботі досліджено річні звіти за 2015–2017 рр. [10]. Основні показники діяльності ДФС наведено у вигляді (табл. 2).

Таблиця 2

Основні показники діяльності ДФС за 2015–2017 рр.

Показник/Рік	2015	2016		2017	
	факт	Факт	приріст	Факт	приріст
Зведений бюджет України, млрд грн.	703,1	774,6	10,17%	981,7	26,74%
Частка податкових надходжень, млрд грн.	587,1	664,1	13,12%	841,1	26,65%
у відсотках	83,50%	85,73%	2,67%	85,68%	-0,07%
Надходження від діяльності митних органів, млрд грн.	202,3	235,3	16,31%	303,8	29,11%
Надходження з виплати ЄСВ, млрд грн.	185,7	131,8	-29,03%	180,8	37,18%

Джерело: розроблено авторами на основі джерел [10]

Динаміка обсягів зведеного бюджету України має позитивний характер, адже спостерігається приріст на 39,62% у 2017 р. порівняно з 2015 р. Також зросла частка податкових надходжень на 43,26% за

аналогічний період. Протягом 2015–2017 рр. за рахунок податкових надходжень формується більше 4/5 бюджету України. Різке зменшення надходжень з ЄСВ у 2016 р. на 29,03% порівняно з 2015 р. обумовлено зміною ставки з 40% до 22%.

Проаналізовані дані щодо роботи з податковою заборгованістю свідчать про наявність боргів з боку суб'єктів господарювання та активність погашення податкових зобов'язань (табл. 3).

Таблиця 3

Основні показники діяльності ДФС з погашення податкових боргів за 2015–2017 рр.

Показник/Рік	2015	2016		2017	
	факт	Факт	Приріст	факт	приріст
Обсяги погашення податкового боргу, млрд грн.	19,7	14,9	-24,37%	15	0,67%
Кількість звернень про розстрочення виплат	432	715	65,51%	57	-92,03%
Кількість позитивних рішень	690	396	-42,61%	7	-98,23%

Джерело: розроблено авторами на основі джерел [10]

Спостерігається спадна динаміка сплати податкових боргів протягом досліджуваного періоду. Обсяги погашення податкового боргу зменшуються, у 2017 р. сплачено на 23,86% менше коштів порівняно з 2015 р. При цьому кількість позитивних рішень знизилась з 2015 р. до 2017 р. на 98,57%.

Особливу увагу під час дослідження роботи ДФС слід приділити аналізу статистики фіксації порушень та покарань (табл. 4).

Таблиця 4

Основні статистичні показники діяльності ДФС з фіксації порушень та покарань за 2015–2017 рр.

Показник/Рік	2015	2016		2017	
	факт	Факт	приріст	факт	приріст
Кількість зареєстрованих схем ухиляння від сплати ПДВ	240	379	57,92%	480	26,65%
Кількість новітніх схем відмивання грошей	23	18	-21,74%	19	5,56%
Кількість припинених конвертованих центрів	60	77	28,33%	65	-15,58%
- при чому ними проконвертовано, млрд грн.	18,9	27	42,86%	13,6	-49,63%
- збитки для держави, млрд грн.	3,2	4	25,00%	2,5	-37,50%
Кількість порушень у сфері державних закупівель	372	347	-6,72%	316	-8,93%
Кількість припинених виробництв піддакцизних товарів	118	168	42,37%	166	-1,19%
Кількість кримінальних проваджень за фактами незаконно заявлених до відшкодування ПДВ	258	192	-25,58%	153	-20,31%
- при цьому заявлена сума, млрд грн.	2	2	0,00%	2,3	15,00%
- відшкодована сума, млн грн.	179,6	104,8	-41,65%	303,5	189,60%
Кількість судових розслідувань	1255	1026	-18,25%	493	-51,95%
- з них щодо неправомірного використання с/г виробниками спеціального режиму оподаткування	81	84	3,70%	54	-35,71%
Кількість фактів ймовірних порушень податкового і митного законодавства під час переміщення товарів та транспортних засобів через митний кордон України	понад 100	7549	-	-	-
Кількість складених висновків щодо посадових осіб з приводу відповідності вартості майна у деклараціях	319	58	-81,82%	31	-46,55%

Джерело: розроблено авторами на основі джерел [10]

Вище наведені дані частково характеризують рівень тіньової економіки та корупції в Україні. Кількість зареєстрованих схем відмивання грошей та ухиляння від сплати ПДВ у 2017 р. на 100% більше порівняно з 2015 р. За 2015–2017 рр. припинено функціонування 202 центрів конвертації грошей і зафіксовано 1035 порушень у сфері державних закупівель, що є наслідком зловживань з боку посадових осіб. Кількість судових розслідувань знизилась на 60,7% у 2017 р. порівняно з 2015 р. У зв'язку із суттєвим потоком автомобілів з єврономерами неможливо встановити точну кількість правопорушень. За 2015–2017 рр. складено 408 висновків щодо посадових осіб ДФС для перевірки достовірності відомостей щодо наявності майна та відповідності вартості майна, вказаного у декларації про майно, доходи, витрати і зобов'язання фінансового характеру [11].

Невід'ємною частиною роботи органів ДФС є здійснення перевірок, які можуть бути запланованими та позаплановими та які виконуються з метою реалізації функції податкового контролю. Інформація про статистику проведення податкових перевірок наведена у табл. 5.

Таблиця 5

Статистика проведення податкових перевірок протягом 2015–2017 рр.

Показник/Рік	2015	2016	2017
Кількість перевірок згідно план-графіку	4912	4800	5600
Кількість позапланових перевірок	21200	16100	16600
Кількість зареєстрованих випадків порушення законодавства у сфері виплати заробітної плати	1300	4000	3000

Джерело: розроблено авторами на основі джерел [10]

Під час проведення перевірок значна увага приділяється дотриманню законодавства та нормативних актів щодо обліку найманих працівників і виплат заробітних плат з метою їх детінізації та наповнення бюджетів за рахунок податку на доходи фізичних осіб і військового збору, а також сплати єдиного соціального внеску. У 2016 р. кількість зареєстрованих випадків порушення законодавства у сфері виплати заробітної плати була більше в 3,08 разу порівняно з 2015 р. та в 1,33 разу порівняно з 2017 р. У 2016-2017 рр. більше половини перевірок закінчилися фіксацією фактів порушення законодавства. Це свідчить про небажання роботодавців працювати в правовому полі щодо виплат заробітних плат, ПДФО, військового збору та ЄСВ, що негативно впливає на наповнення бюджету та Пенсійного фонду України.

Підприємства активно захищають свої права та інтереси шляхом подання скарг до ДФС (табл. 6).

Таблиця 6

Статистика оскарження рішень податкових перевірок протягом 2015–2017 рр.

Кількість скарг/Рік	2015	2016	2017
Скарги на повідомлення-рішення	13217	11718	13968
Залишено без змін	12834	10204	12248
Повне або часткове скасування	521	543	559
Скасовано повністю	-	971	1161

Джерело: розроблено авторами на основі джерел [10]

За досліджуваний період рівні кількості скарг на повідомлення-рішення та кількості рішень щодо повного або часткового скасування скарг залишилися без певних змін. При цьому у 2017 р. залишено рішень без змін на 20% більше, ніж у 2016 р. або на 4,5% менше, ніж у 2015 р., що свідчить про коливання даного показника. Повністю скасовано на 19,57% більше повідомлень-рішень у 2017 р. ніж у 2016 р.

На основі аналізу статистичної інформації можна зазначити, що головною причиною проблем діяльності ДФС є небажання сплачувати податки з боку суб'єктів господарювання, що свідчить про недовіру до державних органів, а також є причиною наявності податкового боргу та зменшення дохідної частини бюджетів. Наявність можливостей ухилення від сплати податків, функціонування конвертаційних центрів і порушень у сфері державних закупівель є результатами недосконалого законодавства, яке потребує вдосконалення. Виділено наступні проблеми в організації роботи ДФС та структурних одиниць:

- неефективне адміністрування податків, зборів і платежів;
 - повальна корупція на всіх ланках управління;
 - відсутність ефективних, порядних керівників;
 - постійна зміна законодавства;
 - нестача ресурсного забезпечення;
 - недостатня кількість висококваліфікованих кадрів;
 - відсутність іноземного досвіду щодо специфіки роботи фіскальних органів;
 - відсутність стандартів поведінки посадових осіб;
 - відсутність вимірюваних показників ефективності персоналу;
 - низький рівень контролю за діяльністю ДФС з боку держави;
 - неефективне проведення консультаційно-роз'яснювальної роботи серед платників податків;
 - суперечливість організаційно-розпорядчих документів та чинного законодавства, що створює тиск на платників податків;
 - неефективна система управління працівниками, високий рівень плинності кадрів та низький рівень оплати праці;
 - відсутність дієвих механізмів щодо притягнення до відповідальності посадових осіб, контролюючих органів;
 - відсутність відкритої інформації щодо результатів діяльності ДФС;
 - недосконалість системи навчання майбутніх працівників та підвищення кваліфікації;
 - довільне трактування нормативних актів на місцях, що призводить до судових позовів для захисту своїх прав з боку підприємництва;
 - недосконалість системи митного контролю: прояви контрабанди – потік тютюнових виробів до країн ЄС, сумнозвісні «бурштинові» війни; ситуація з розмитненням авто на єврономерах – неспроможність діючого законодавства та волі політичної верхівки до вирішення цієї проблеми, яка стала результатом масових порушень митних нормативних актів;
 - тиск на бізнес з метою виконання бюджету, а не формування якісно нової ефективної системи оподаткування, яка б визначала причино-наслідковий зв'язок у процесі прийняття управлінських рішень.
- Сформований перелік проблем є тягарем, що стримує можливості для економічного зростання України. Дії щодо вирішення зазначених проблем мають включати наступні напрямки якісних змін в організації роботи ДФС, її територіальних органів:
- формування позитивного рівня довіри до ДФС;
 - формування умов для добровільної сплати податків, зборів, внесків і митних платежів;
 - формування образу консультанта для працівників ДФС, а не контролера;
 - забезпечення умов для професійного зростання працівників органів ДФС;

- забезпечення гідних умов та оплати праці працівників ДФС;
- координації дій між різними територіальними ланками щодо роботи з великими платниками податків;
- мінімізації накопичення податкового боргу;
- оптимізації митного контролю для активізації міжнародної торгівлі.

Передумовою забезпечення ефективного податкового контролю є скоординована активність органів ДФС. Щодо конкретних дій для забезпечення успіху в досягненні вище зазначених напрямків автори пропонують виконання наступних кроків:

- превентивна діяльність проти проявів корупції;
- ліквідація суперечностей у трактуванні законів;
- налагодження ефективної системи використання інформаційних технологій у процесі обробки даних платників податків;
- вирішення питання щодо пошуку нового керівника ДФС;
- перехід від контролюючої діяльності до консультативної;
- перепідготовка та підвищення кваліфікації працівників ДФС;
- впровадження кримінальної відповідальності за контрабанду;
- створення та обговорення з представниками бізнесу стандартів поведінки посадових осіб;
- формування показників оцінювання ефективності персоналу.

Висновки. Отже, у процесі дослідження було визначено завдання та структуру ДФС та її територіальних органів. Проаналізовано існуючі підходи вчених до визначення поняття «податковий контроль». Аналіз річної звітності протягом 2015–2017 рр. сприяв розкриттю особливостей організації ДФС щодо основних показників діяльності, що пов'язана з реалізацією податкового контролю. Запропоновано напрямки та конкретні дії щодо вирішення ідентифікованих проблем організації роботи ДФС та її територіальних органів. Для вирішення основних проблем організації діяльності ДФС необхідні, перш за все, якісні зміни в соціально-економічному житті українців, які мають характеризуватися довірою до державних органів і відчуттям відповідальності за добровільну сплату податків.

Література

1. Про Державну фіскальну службу [Електронний ресурс] : положення Кабінету Міністрів України № 236 від 21.05.2014 року. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/236-2014-p>.
2. Стратегічні ініціативи розвитку ДФС до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/data/files/218923.pdf>.
3. Податковий кодекс України № 2755-17 : поточна редакція від 04.10.2018 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
4. Маринів Н.А. Податкова перевірка як організаційно-правова форма реалізації податкового контролю : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / Н.А. Маринів. – Х. : ХНУВС, 2007. – 20 с.
5. Податкові важелі та стимули розвитку господарських систем (теоретичні засади та практика використання) : монографія / за ред. Андрущенко В.Л., Мельника В.М. – Ірпін : Національний університет ДПС України, 2006. – 210 с.
6. Васюк Ю.М. Податковий контроль як засіб державного управління / Ю.М. Васюк // Економіка та держава. – 2012. – № 2. – С. 129–132.
7. Шевчук О. Теоретичні засади розвитку податкового контролю / О. Шевчук // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2012. – № 2. – С. 74–83.
8. Шевчук О.А. Податковий контроль як елемент фінансової політики держави / О. А. Шевчук // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2015. – Вип. 1. – С. 290–295.
9. Лепеха А.В. Вектори реформування Державної фіскальної служби України: функціональний аспект / А.В. Лепеха // Публічне управління та митне адміністрування. – 2016. – № 2. – С. 109–113.
10. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua>.
11. Про очищення влади № 1682-VII від 31.08.2018 року [Електронний ресурс] : закон України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1682-18>.

References

1. Pro Derzhavnu fiskalnu sluzhbu [Elektronnyi resurs] : polozhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy № 236 vid 21.05.2014 roku. – Rezhym dostupu : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/236-2014-p>.
2. Stratehichni initsiatyvy rozvytku DFS do 2020 roku [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://sfs.gov.ua/data/files/218923.pdf>.
3. Podatkovi kodeks Ukrainy № 2755-17 : potochna redaktsiia vid 04.10.2018 roku [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
4. Maryniv N.A. Podatkova perevirka yak orhanizatsiino-pravova forma realizatsii podatkovoho kontroliu : avtoref. dys. ... kand. yuryd. nauk / N.A. Maryniv. – Kh. : KhNUVS, 2007. – 20 s.
5. Podatkovi vazheli ta stymuly rozvytku hospodarskykh system (teoretychni zasady ta praktyka vykorystannia) : monohrafiia / za red. Andrushchenka V.L., Melnyka V.M. – Irpin : Natsionalnyi universytet DPS Ukrainy, 2006. – 210 s.
6. Vasiuk Yu.M. Podatkovi kontrol yak zasib derzhavnoho upravlinnia / Yu.M. Vasiuk // Ekonomika ta derzhava. – 2012. – № 2. – S. 129–132.
7. Shevchuk O. Teoretychni zasady rozvytku podatkovoho kontroliu / O. Shevchuk // Visnyk Kyivskoho natsionalnoho torhovelno-ekonomichnoho universytetu. – 2012. – № 2. – S. 74–83.
8. Shevchuk O.A. Podatkovi kontrol yak element finansovoi polityky derzhavy / O. A. Shevchuk // Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky. – 2015. – Vyp. 1. – S. 290–295.
9. Lepekha A.V. Vektory reformuvannia Derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy: funktsionalnyi aspekt / A.V. Lepekha // Publichne upravlinnia ta mytne administruvannia. – 2016. – № 2. – S. 109–113.
10. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://sfs.gov.ua>.
11. Pro ochyshchennia vlady № 1682-VII vid 31.08.2018 roku [Elektronnyi resurs] : zakon Ukrainy. – Rezhym dostupu : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1682-18>.

Рецензія/Peer review : 11.12.2018

Надрукована/Printed : 05.02.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Череп А. В.

ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

УДК 336,14:005(477):[33-049.5:336-049,5

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-266-1-107-114

ВОРОНЖАК П. В.

Національний університет державної податкової служби України

ІНСТИТУЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ: ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ

У статті автор приділяє увагу питанням інституційного середовища механізму державного фінансового контролю на рівні місцевих бюджетів; здійснено аналіз процесів організації та проведення державного фінансового контролю господарської діяльності в Україні та Одеській області; обґрунтовано напрями та наведено практичні рекомендації щодо підвищення його ефективності. Прикладні аспекти державного фінансового контролю господарської діяльності досліджено на основі законодавчого та економіко-правового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання, міжнародних та національних вимог і стандартів щодо фінансового контролю. Викладені у роботі наукові результати та практичні рекомендації надають можливість удосконалення проведення державного фінансового контролю господарської діяльності в Україні та обґрунтування напрямів і практичних рекомендацій щодо підвищення його ефективності. Проведений аналіз за обраною проблематикою дослідження забезпечує концептуальною базою процесне моделювання механізму бюджетного управління в координатах системи економічної безпеки; формує платформу розбудови бюджетного та податкового механізмів. Перспективами подальших досліджень виступає вдосконалення питань щодо механізму ефективного функціонування бюджетної сфери та здійснення інтегрованого управлінського аналізу.

Ключові слова: державний фінансовий контроль, державний аудит, інституційне середовище, державна фіскальна служба, місцеві бюджети, податковий механізм, органи управління бюджетом, державний бюджет, державна фіскальна служба.

VORONZHAK P.

National University of the State Fiscal Service of Ukraine, Irpin

INSTITUTIONAL ENVIRONMENT MECHANISM OF STATE FINANCIAL CONTROL: VECTORS OF DEVELOPMENT

In the article the author pays attention to the issues of the institutional environment of the mechanism of state financial control at the level of local budgets; the analysis of the processes of organization and implementation of the state financial control of economic activity in Ukraine and the Odessa region was carried out; the directions are substantiated and practical recommendations for improving its efficiency are given. Applied aspects of the state financial control of economic activity are investigated on the basis of legislative and economic-legal support of activity of subjects of management, international and national requirements and standards concerning financial control. The scientific results and practical recommendations provided in the work provide an opportunity to improve the state financial control of economic activity in Ukraine and to substantiate directions and practical recommendations for improving its efficiency. The analysis carried out on the selected problem of research provides a conceptual basis for the process modelling of the mechanism of budgetary management in the coordinates of the system of economic security; forms a platform for the development of budget and tax mechanisms. Prospects for further research are the improvement of issues related to the mechanism of effective functioning of the budget sphere and the implementation of integrated management analysis. One of the tools of public administration that allows them to achieve the specified tasks and reduce the number of problematic issues related to the activities of state and municipal sectors, in particular in the field of foreign economic activity, is the state financial control, and in the part of local finances, the state audit execution of local budgets. The analysis carried out on the selected research problem provides an instrumental basis for the process modelling of the budget management mechanism in the coordinates of the system of economic security; forms a platform for the development of the budget and tax mechanism. Prospects for further research are the improvement of issues related to the mechanism of effective functioning of the budget sphere and the implementation of integrated management analysis. Improving the financial control of the formation and use of local budget funds is an extremely important task, the solution of which will contribute to increasing the level of financial independence of local self-government bodies, quality implementation of the tasks and functions entrusted to them. Budget support is implemented through the use of methods of budget financing, lending, etc. Each of these methods has its own peculiarities of their application in practice. Budget financing takes into account the conditions for determining the amount of funding, the frequency of transfer of funds, the rates of expenditure for a specific type of expenditure, etc. In order to finance appropriate measures or programs, it is necessary to work out and legally establish forms of resource mobilization through taxes, fees and other payments. The implementation of the proposed measures will promote the practice of auditing as a form of public financial control, and, based on its results, recommendations for a budgetary institution aimed at improving the system of management of the budget available in it.

Key words: state financial control, state audit, institutional environment, state fiscal service, local budgets, tax mechanism, budget management bodies, state budget, state fiscal service.

Постановка проблеми. Сучасний етап соціально-економічного розвитку України потребує підвищення ролі держави в системі управління економікою, посилення боротьби з корупцією та правопорушеннями в економічній сфері. Водночас, прагнення до постійного вдосконалення процесу державного управління передбачають необхідність наукового аналізу перетворень і розуміння та

усвідомлення тих організаційно-економічних механізмів, які використовуються державою під час здійснення своїх основних функцій. Найважливішою в цьому відношенні є створена система фінансового контролю, яка має забезпечити рівновагу та збалансованість суспільного розвитку. Сучасні умови неспинного розвитку суспільства, загострених суперечливою реалізацією соціально-економічних процесів і політико-адміністративних реформ в Україні, обумовили необхідність застосування вдосконалених методологічних підходів до формування механізмів бюджетного управління крізь призму державного управління. Оскільки процес управління фактично являє собою постійний повторюваний процес прийняття і реалізації рішень, то застосування концептуальної методології моделювання механізму бюджетного управління у контексті застосування низки методів дають можливість сконцентрувати увагу на найбільш істотних і мінливих взаємозв'язках та закономірностях, які дозволяють спроектувати систему управління бюджетним процесом у координатах економічної безпеки країни.

В сучасних умовах фінансовий контроль за бюджетними коштами є актуальною і складною проблемою, тому що рівень економічного і соціального забезпечення фінансової стабільності держави та окремих територій залежить від рівня виконання бюджетів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретико-методичні засади та проблематика адміністрування бюджетним та податковим процесами представлені в працях В. Андрушенка, В. Базилевича, Т. Бондарук, П. Воронжака, В. Гейця, О. Гетманець, Л. Грицак, Л. Гуцаленко, В. Дерій, І. Іванової, В. Куйбіди, М. Коцупатрого, Є. Дейнеки, Л. Карпенко, Л. Коваленко, Ю. Кравченко, І. Луніної, В. Опаріна, К. Процун, В. Симоненко, І. Стефанюк, Т. Федченко, О. Скорби, Н. Хрущ, В. Шевчука та інших науковців. Однак окремі питання, зокрема, інституційне середовище механізму державного фінансового контролю на рівні місцевих бюджетів, механізм організації та порядок проведення державного фінансового контролю господарської діяльності в Україні потребують подальшого дослідження. Виникає потреба вдосконалення та розширення дослідження цієї проблематики.

Мета роботи полягає у дослідженні питань інституційного середовища механізму державного фінансового контролю на рівні місцевих бюджетів; аналіз процесів організації та проведення державного фінансового контролю господарської діяльності в Україні та Одеської області, обґрунтування напрямів і практичних рекомендацій щодо підвищення його ефективності.

Прикладні аспекти державного фінансового контролю господарської діяльності досліджено на основі законодавчого та економіко-правового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання, міжнародних та національних вимог і стандартів щодо фінансового контролю. Викладені у роботі наукові результати та практичні рекомендації надають можливість удосконалення проведення державного фінансового контролю господарської діяльності в Україні та обґрунтування напрямів і практичних рекомендацій щодо підвищення його ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з інструментів державного управління, що дає змогу досягти виконання зазначених завдань та зменшити кількість проблемних питань, пов'язаних з діяльністю органів державного і комунального сектору, зокрема, у сфері зовнішньоекономічної діяльності, є державний фінансовий контроль, а в частині місцевих фінансів – державний аудит виконання місцевих бюджетів [1].

Державний аудит – це вид професійної діяльності, націлений на підвищення ефективності управління національними ресурсами, найважливішими з яких є державні фінанси, власність, природне багатство та інтелектуальний капітал [2, с.284].

Державний аудит – це процес перевірки та аналізу ефективності і законності використання державних та місцевих ресурсів, іншого державного майна, перевірки правильності здійснення бухгалтерського обліку та фінансової звітності, а також функціонування системи внутрішнього контролю суб'єктів державного аудиту [3].

Окрім визначень необхідно зазначити, що стандартами аудиту INTOSAI визначено, що державний аудит складається з двох основних видів – фінансового аудиту (regularity audit) та аудиту ефективності (performance audit) [4].

В умовах формування ринкових відносин держава змінює вид діяльності у соціальному та економічному секторах, що потребує відповідних змін і у сфері державного фінансового контролю та аудиту. Такий контроль за своєю природою є внутрішнім урядовим контролем, так як він є конституційним обов'язком уряду, пов'язаним із виконанням ним Закону про державний бюджет та інших законів України. Цей контроль є складовою процесу виконання управлінських функцій, покладених на уряд як вищий орган виконавчої влади [3].

Не випадково місцеве самоврядування здійснюється за принципом поєднання місцевих і державних інтересів, тому що дієвий контроль на всіх стадіях бюджетного процесу стосовно місцевих бюджетів у цілому забезпечує належне виконання державного бюджету.

На сьогодні контролюючими повноваженнями у сфері місцевих бюджетів наділені як органи державної влади, так і місцевого самоврядування, а також громадські інститути. Особливістю фінансового контролю на місцевому рівні є участь великої кількості суб'єктів. Вважається, що розмежування функцій між цими органами, а також одночасне їх спрямування на контроль за місцевими бюджетами сприяє підвищенню використання коштів за цільовим призначенням.

Окрім органів місцевого самоврядування, контроль за місцевими бюджетами здійснюють Міністерство фінансів України, Державна аудиторська служба України (ДАСУ), Державна казначейська служба України (ДКСУ), органи Державної фіскальної служби України (ДФСУ) та інші органи державної виконавчої влади, які контролюють використання коштів місцевих бюджетів, а також державні адміністрації, яким обласні та районні ради делегують свої виконавчі повноваження. Однак, якщо є спеціальним органом державного фінансового контролю (ДФК), тобто контроль є основним і єдиним завданням цих органів, то ДФСУ, ДКСУ, внутрівідомчі контрольно-ревізійні підрозділи виконують контрольні функції паралельно з іншими покладеними на них завданнями.

Державна фінансова підтримка місцевого самоврядування спонукає до контролю за законним, доцільним, економним, ефективним та раціональним витрачанням бюджетних коштів і належним їх обліком.

Оскільки в Україні діє єдиний казначейський рахунок, до якого входить сектор місцевих органів влади, це має забезпечувати моніторинг фінансових операцій та асигнувань на предмет їх відповідності затвердженій бюджетній пропозиції. Але це не забезпечує виявлення розтрат коштів внаслідок кримінальних дій, які важко виявити навіть державним аудиторам. Саме тому, важливе значення має політичний контроль громадян та положення про процедури, які місцеві органи можуть самі ініціювати для вирішення своїх внутрішніх конфліктів. Отже, необхідно зосередитись на розвитку основ місцевої демократії, а не на зміцненні контролю з центру [5].

Ще одним важливим кроком до вдосконалення механізму проведення аудиту місцевих бюджетів має стати не зміцнення зовнішнього аудиту, а сприяння створенню та розвитку внутрішнього аудиту в місцевих органах влади. Підвищені якості та оперативності аудиту неможливо задовольнити лише шляхом вдосконалення традиційних підходів. В цьому випадку варто вдатись до вирішення нових завдань та глибших перетворень на основі існуючих проблем [6].

Для вирішення існуючих проблем доцільно було б створити єдине правове поле шляхом зміни діючого законодавства. Це підштовхне до розвитку систему державного фінансового контролю, включаючи і аудит виконання місцевих бюджетів як складову частину державного управління.

Вітчизняна система ДФК розглядається як трирівнева модель, у якій найвищим рівнем контролю є централізований зовнішній контроль від імені Уряду та Парламенту. З метою забезпечення проходження такого контролю на другому рівні діють децентралізовані підрозділи внутрішнього аудиту, які оцінюють та підтримують ефективність діючої системи внутрішнього контролю, яка і є останнім рівнем, на якому базується система ДФК (рис. 1).

На стадії виконання місцевих бюджетів місцеві фінансові органи здійснюють контроль за відповідністю бюджетного розпису показникам затвердженого місцевого бюджету. Організуючи виконання місцевих бюджетів, фінансові органи контролюють як дохідну, так і видаткову його частини. Здійснюючи моніторинг доходів, вони повинні своєчасно виявляти відхилення фактичних надходжень від запланованих та вживати відповідні заходи. Якщо за результатами квартального звіту виявиться, що загальний фонд бюджету недоотримує більше ніж 15% надходжень, фінансовий орган повинен підготувати зміни до бюджету, які передбачатимуть адекватне зменшення видаткової частини бюджету.

До складу органів ДАСУ входять Держаудитслужба та її міжрегіональні територіальні органи: Північний офіс Держаудитслужби; Північно-східний офіс Держаудитслужби; Південний офіс Держаудитслужби; Західний офіс Держаудитслужби; Східний офіс Держаудитслужби.

ДАСУ реалізує державний фінансовий контроль через здійснення:

- державного фінансового аудиту;
- перевірки державних закупівель;
- інспектування (ревізії);
- моніторингу закупівель;
- контролю за станом внутрішнього аудиту [12].

Практична сторона роботи. Результати проведеного дослідження показали, що у 2014–2017 роках робота ДФСЕ спрямовувалась на зниження адміністративного тиску на сумлінних платників податків та підвищення ефективності контрольно-перевірочних заходів стосовно ризикових суб'єктів господарювання. За результатами опрацювання даних ризикоорієнтованої системи до плану-графіка проведення документальних планових перевірок на 2015 рік включено 4912 суб'єктів господарювання та 3,3 тис. фізичних осіб-підприємців, що майже на 26 % менше порівняно з 2014 роком [13].

З метою виявлення та відпрацювання фактів порушення вимог чинного законодавства, пов'язаних з легалізацією (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом, та іншими правопорушеннями, посадовими особами підрозділів боротьби з відмиванням доходів, одержаних злочинним шляхом взято участь у 581 перевірці, у т. ч. планових – 496, позапланових – 85. Також підрозділами боротьби з відмиванням доходів, одержаних злочинним шляхом, складено 1472 матеріали з ознаками кримінальних правопорушень, за результатами розгляду яких у Єдиному реєстрі досудових розслідувань обліковано 764 кримінальні правопорушення, відшкодовано завданих державі збитків на суму 174,6 млн грн, накладено арешт на майно в сумі 218,2 млн грн, вилучено майна на суму 27,7 млн грн [14].



Рис. 1. Інституційні складові державного фінансового контролю (ДФК) України у контексті функціонального розподілу
Джерело: вдосконалено автором на підставі [1, 2, 7–11, 14])

У розрізі областей найбільшу кількість перевірок органи ДФС у 2015 році здійснили по Дніпропетровській області – 2153, що на 26,6% менше ніж у 2014 році. За кількістю перевірок, проведених ДФС, Дніпропетровську область випереджає лише м. Київ, по якому у 2015 році проведено 3494 перевірки, а у 2014 році – 6192. По м. Київ були й найбільші донарахування як у 2015, так і у 2014 році. На другому місці за обсягом донарахувань у 2015 році була Одеська область, по якій сума донарахованих грошових зобов'язань склала 270,2 млн грн.

У табл. 1. наведено темпи росту макроекономічних показників та зборів податкових платежів за 2017 р. ДФС Одеської області у %.

Протягом 2017 року за платежами, які контролюються ГУ ДФС в Одеській області, до Зведеного бюджету надійшло 18 135,2 млн грн, що на 4 069,4 млн грн, або на 28,9 % більше показника 2016 року, до Державного бюджету зібрано 7 626,8 млн грн, що на 1 726,1 млн грн, або 29,3% більше надходжень

2016 року, до місцевих бюджетів мобілізовано 10 508,4 млн грн, що на 2 343,3 млн грн, або 28,7% більше надходжень 2016 року. Завдяки сумлінним платникам податків та злагожденій роботі колективу органів ГУ ДФС в Одеській області вдалося успішно завершити 2017 бюджетний рік, забезпечивши 100% виконання доведеного ДФС індикативного показника за надходженнями до Державного бюджету (+416,5 тис. грн).

Таблиця 1

**Темпи росту макроекономічних показників та зборів податкових платежів
за 2017 р. ДФС Одеської області**

Показник	Темпи росту макроекономічних показників, % /11 міс. 2017 р. до 11 міс. 2016 р.	Бюджет	Темп росту збору податкових платежів, % /12 міс. 2017 р. до 12 міс. 2016р .
Індекс промислової продукції	114,5	В зведений бюджет	128,9
Індекс сільськогосподарської продукції	100,0	В державний бюджет	129,3
Індекс будівельної продукції	140,3	В місцевий бюджет	128,7
Вантажообіг	105,8	Середній темп приросту за 2017 р.: 29,0%	
Пасажирообіг	97,3		
Оборот роздрібної торгівлі	113,7		
Індекс споживчих цін	113,3		

Джерело: складено автором.

До місцевих бюджетів виконання доведеного ДФС індикативу склало 108,7%, понадпланові надходження – 840,4 млн грн (індикатив – 9668,0 млн грн, факт – 10 508,4 млн грн). Протягом 2017 року завдання ДФС по надходженням до Загального фонду Державного бюджету перевиконано на 15,5 млн грн, рівень виконання складає 100,2 %.

Основою фінансової бази органів місцевого самоврядування є місцеві бюджети, в доходах яких центральне місце належить податкам, зборам та платежам, контроль за справляння яких покладено на органи фіскальної служби України. Основними джерелами наповнення місцевих бюджетів у 2017 році були податок з доходів фізичних осіб (58 %), плата за землю (18 %), єдиний податок (14 %) та акцизний податок з реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі (4 %).

На території області представлено різні види економічної діяльності, проте впродовж 1997–2017 років область тримає позиції за типом економіки з орієнтуванням на сферу послуг та торгівлі. Серед видів економічної діяльності у 2017 році основними бюджетоформуючими галузями в загальних надходженнях до зведеного бюджету були транспорт і зв'язок (16 %), оптова та роздрібна торгівля (по 15 %), сільське господарство (13 %).

Протягом 2017 року організація роботи із забезпечення адміністрування податків і зборів та інших платежів здійснювалась на високому рівні. Забезпечено виконання індикативних показників надходження платежів за основними бюджетоутворюючими податками.

Далі у табл. 2-3 наведено фрагменти Звіту про результати діяльності Держаудитслужби, її міжрегіональних територіальних органів (ревізія, перевірка) та апарату Південного офісу Держаудитслужби (Одеська область) за 2018 рік.

Таблиця 2

**Звіти про результати діяльності Держаудитслужби,
її міжрегіональних територіальних органів (ревізія, перевірка) та апарату Південного офісу
Держаудитслужби (Одеська область) за 2018 рік (Фрагмент, Розділ 1)**

ПОКАЗНИКИ	Код рядка	ДАСУ	Одеська область
		Кількість (фактів, об'єктів)	Кількість (фактів, об'єктів)
1	2	3	4
Розділ I. ЗАГАЛЬНІ ВІДОМОСТІ ПРО РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ	x	x	x
1. Виконано прямих доручень і звернень Президента України, Кабінету Міністрів України, Верховної Ради України, народних депутатів України	010	1469	0
2. Проведено заходів державного фінансового контролю (всього), у тому числі:	020	1611	86
2.1. Ревізій певного комплексу або окремих питань фінансово-господарської діяльності (всього), у тому числі:	021	1392	81
- за зверненням правоохоронних органів	022	289	9
- за результатами державних фінансових аудитів	023	69	2

1	2	3	4
2.2. Ревізій виконання місцевих бюджетів	024	9	4
2.3. Перевірок закупівель	025	3	0
2.4. Перевірок у складі робочих груп (комісійних перевірок)	026	98	1
2.5. Моніторинрів закупівель	027	109	0
3. Проведено зустрічних звірок (всього), у тому числі:	030	5206	174
4. Кількість підприємств, установ і організацій, охоплених контролем (всього), у тому числі:	040	1546	82
- ревізіями	041	1373	81
- перевітками закупівель	042	4	0
- комісійними перевірками	043	94	1
- моніторингами закупівель	044	77	0
5. Кількість підприємств, установ і організацій, в яких виявлено фінансові порушення (всього), у тому числі:	050	1344	79
6. Розглянуто звернень громадян, посадових осіб підприємств, установ і організацій	060	3944	244
7.1. Ініційовано прийняття законодавчих і нормативно-правових актів	070	15	0
- у тому числі регуляторних	071	2	0
7.2. Прийнято законодавчих і нормативно-правових актів	072	12	0
із загальної кількості затверджено Держаудитслужбою	074	2	0
8. Оприлюднено результатів роботи (в друкованих та Інтернет-виданнях, через телебачення, радіомовлення тощо)	080	13643	2578

Таблиця 3

**Звіт про результати діяльності діяльності Держаудитслужби,
її міжрегіональних територіальних органів (ревізія, перевірка) та апарату Південного офісу
Держаудитслужби (Одеська область) за 2018 рік (Фрагмент, Розділи 2-3)**

ПОКАЗНИКИ	Код рядка	ДАСУ		Одеська область	
		Кількість (фактів, об'єктів)	Сума, всього, тис. грн.	Кількість (фактів, об'єктів)	Сума, всього, тис. грн.
Розділ II. ВІДОМОСТІ ПРО ВИЯВЛЕНІ ПОРУШЕННЯ ТА НЕДОЛІКИ	x	x	x	x	x
1. Обсяг охоплених контролем фінансових та матеріальних ресурсів (всього)	100	x	392 893 157,00	x	18 104 625,17
2. Обсяг охоплених контролем процедур закупівель (всього)	110	x	78 587 295,76	x	4 132 191,49
3. Виявлено порушень законодавства, що призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів	200	1 260	2 249 979,69	77	213 460,15
4. Виявлено порушень законодавства у сфері закупівель (всього)	300	93	929 338,45	1	2 512,39
5. Виявлено порушень законодавства, що призвели до недоотримання фізичними особами належних їм фінансових і матеріальних ресурсів	400	177	13 959,40	21	776,71
6. Виявлено фактів неефективних управлінських дій (рішень) або ризикових операцій, що призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів	500	620	1 389 227,79	3	16 598,73
7. Виявлено фактів неефективних управлінських дій (рішень) або ризикових операцій, що можуть призвести до втрат фінансових і матеріальних ресурсів у подальшому	600	1 807	574 754,49	3	10 710,22
Розділ III. ВІДОМОСТІ ПРО СТАН УСУНЕННЯ ПОРУШЕНЬ ТА НЕДОЛІКІВ	x	x	x	x	x
1. Усунуто фінансових порушень, що призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів	1000	1 923	960 294,34	110	174 540,61
2. Відшкодовано фізичним особам фінансових і матеріальних ресурсів шляхом відповідних донарахувань, виплат, повернень тощо	1100	141	4 497,80	17	610,40
3. Відшкодовано втрат фінансових і матеріальних ресурсів, допущених внаслідок неефективних управлінських дій (рішень) або ризикових операцій	1200	11	29 958,51	0	0,00
4. Попереджено втрат фінансових і матеріальних ресурсів внаслідок неефективних управлінських дій (рішень) або ризикових операцій	1300	19	2 462,94	0	0,00

Висновки. Аналіз сучасного стану державного фінансового контролю господарської діяльності в Україні засвідчує, що до головних її недоліків можна віднести нездатність запобігти використанню бюджетних коштів не за цільовим призначенням; несвочасне та не повне повернення бюджетних кредитів і позик в бюджетну систему; безсистемність і неупорядкованість дій контролюючих органів; відсутність

скоординованого плану заходів зі здійснення фінансового контролю як за надходженням доходів до всіх рівнів бюджетної системи, так і за цільовим і ефективним використанням бюджетних коштів; відсутність дієвого механізму застосування відповідальності та санкцій до порушників фінансової дисципліни. Вважаємо, що сьогодні недостатньо здійснюється комплексний аналіз діяльності бюджетних установ та результатів проведених контрольних заходів, недостатньо приділяється уваги розгляду причин, що спричинили порушення з метою надання ґрунтовних рекомендацій керівникам відповідних установ для попередження та недопущення порушень у майбутньому.

Підводячи підсумок аналізу діючої системи державного фінансового контролю господарської діяльності, слід зазначити, що незважаючи на проведення численних контрольних заходів щодо суб'єктів господарської діяльності різних форм власності порушення продовжують мати системний характер, що обумовлено:

- недостатністю попереднього контролю;
- відсутністю системи належного поточного контролю розпорядників бюджетних коштів усіх рівнів та державних органів, які здійснюють фінансування у межах затверджених бюджетних асигнувань, за збереженням коштів і матеріальних цінностей, їх економним, раціональним та ефективним витрачанням, дотриманням порядку здійснення фінансових операцій;
- відсутністю методики визначення ефективності використання фінансових коштів, в основі якої повинен бути алгоритм розрахунку втрат при їх зайвому витрачанні;
- недосконалістю механізму виділення бюджетних коштів суб'єктам господарської діяльності, який, зокрема, повинен визначати повний перелік уніфікованих форм документів, на основі яких здійснюється планування, облік звітування про використання цих коштів;
- відсутністю порядку визнання недійсними угод, укладених без проведення тендерних торгів, та механізму визнання недійсною процедури закупівлі товарів, робіт і послуг за державні кошти, якщо її проведено з порушенням вимог законодавства;
- недосконалістю законодавчої бази регулювання порядку здійснення державних запозичень та їх використання;
- послабленням вимогливості і недостатнім реагуванням з боку керівників усіх рівнів на фінансові порушення, допущені посадовими та матеріально відповідальними особами, та неналежною роботою бухгалтерських служб у здійсненні попереднього і поточного контролю за законністю витрат і використання майна.

Одним з пріоритетних напрямків фіскальної служби є активізація діалогу з бізнесом, дотримуючись стратегічного курсу державної політики, що спрямовується на створення сприятливого бізнес-клімату, зосередивши увагу на добровільну сплату податків [14].

У цілому, проведений аналіз за обраною проблематикою дослідження забезпечує інструментальною базою процесне моделювання механізму бюджетного управління в координатах системи економічної безпеки; формує платформу розбудови бюджетного та податкового механізму. Перспективами подальших досліджень виступає вдосконалення питань щодо механізму ефективного функціонування бюджетної сфери та здійснення інтегрованого управлінського аналізу.

Удосконалення фінансового контролю формування й використання коштів місцевих бюджетів є вкрай необхідним завданням, розв'язання якого сприятиме підвищенню рівня фінансової незалежності органів місцевого самоврядування, якісному виконанню покладених на них завдань і функцій.

Вважаємо, що використання запропонованих теоретичних і методичних підходів до оцінки ефективності державного фінансового контролю взагалі та господарської діяльності зокрема дозволить істотно підвищити відповідальність за результативність контролю й підняти на новий щабель ефективність діяльності контролюючих органів.

Література

1. Буряк П. Ю. Концептуальні та методичні основи аудиту ефективності [Електронний ресурс] / П. Ю. Буряк // Національна бібліотека України імені Вернадського. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vldfa/2009_16/BurjakP.pdf.
2. Державний фінансовий контроль : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / Вітвицька Н. С., Чумакова І. Ю., Коцупатрий М. М. та ін. – Київ : КНЕУ, 2003. – 408 с.
3. Voronzhak P. Base alternatives and the paradigm of impact investing development in the coordinates of globalization changes and euro integration / Pavlo Voronzhak, Lidiia Karpenko (ed) // Proceedings of the 4 th International Conference on European Integration 2018. – Ostrava : VSB Technical University of Ostrava, 2018. – P. 659–668. – ISBN 978-80-248-4169-4, ISSN 2571-029X
4. Внутрішній контроль в умовах реформування системи державного фінансового контролю в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Дейнеко Є.В. – Х., 2014. – 20 с.
5. Karpenko L. The system of analytical tools of integrated managerial analysis for the activation strategy of the enterprise innovative investment development the system / L. Karpenko, P. Voronzhak // International Relations 2017: Current issues of world economy and politics: Conference proceedings 18th International Scientific Conference Smolenice Castle 30th November – 1st December 2017 [Volume of Scientific Papers]. – University of Economics in Bratislava, 2017. – P. 499–510. – ISBN 978-80-225-4488-7;
6. Karpenko L. Statement of Budgeting Management at Industrial Enterprises in Coordinates of the Financial and Economic Security System / L. Karpenko, P. Voronzhak // International Relations 2017: Current issues of world economy and politics: Conference proceedings 18th International Scientific Conference Smolenice Castle 30th November – 1st December 2017 [Volume of Scientific Papers]. – University of Economics in Bratislava, 2017. – P. 511–526. – ISBN 978-80-225-4488-7
7. Tetiana, H., Karpenko, L., Fedoruk, O., Shevchenko, I., & Drobnyazko, S. (2018). Innovative methods of performance evaluation of energy efficiency project. *Academy of Strategic Management Journal*, London, 17(2), 1-10.

8. Tetiana, H., Maryna, C., Lidiia, K., Michail, M., Svetlana, D. (2018). Innovative model of enterprises personnel incentives evaluation. *Academy of Strategic Management Journal, London, 17(3)*, 1-6.
9. Karpenko, L., Serbov, M., Kwilinski, A., Makedon, V. & Drobyazko, S. (2018). Methodological platform of the control mechanism with the energy saving technologies. *Academy of Strategic Management Journal, London, 17(5)*, 1-7.
10. Карпенко Л.М. Міжнародний досвід вдосконалення системи державного фінансового контролю в Україні: практика застосування / Л.М. Карпенко // *Матеріали II Міжнародної наук.-практ. конф. [«Економічні перспективи підприємництва в Україні»]*, (Національний університет державної податкової служби України, м. Ірпень, 18-19 жовтня 2018). – Ірпень : Університет ДФС України, 2018. – Ч. 1. – 321 с. – (Серія «Податкова та митна справа в Україні», т. 119).
11. Воронжак П.В. Зарубіжний досвід місцевого оподаткування: практика застосування в Україні / П.В. Воронжак // *Матеріали Всеукраїнської наук.-практ. конф. за міжн. уч. [«Реформування публічного управління та адміністрування: теорія, практика, міжнародний досвід»]*, (Одеський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України, м. Одеса, 26 жовтня 2018 р.). – Одеса : ОРІДУ НАДУ, 2018. – С. 86–87.
12. Воронжак П.В. Концептуальні засади моделювання механізму бюджетного управління в координатах системи економічної безпеки / П.В. Воронжак // *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки.* – 2018. – № 6, Т. 1. – С. 252–259.
13. Lidiia Karpenko, Pavlo Pashko, Pavlo Voronzhak, Hanna Kalach, Mykola Nazarov, (2019). Formation of the system of fair businesspractice of the company under conditions of corporate responsibility. *Academy of Strategic Management Journal, London, 18 (2)*, 18. (Print ISSN: 1544-1458; Online ISSN: 1939-6104) Режим доступу: <https://www.abacademies.org/articles/Formation-of-the-system-of-fair-business-practice-of-the-company-1939-6104-18-2-339.pdf>
14. Данчевська І.Р. Організація та проведення державного фінансового аудиту виконання місцевих бюджетів України / І.Р. Данчевська // *Проблеми теорії та практики обліково-аналітичних наук : колективна монографія працівників і аспірантів кафедри обліку і аудиту ЛНУ ім. Івана Франка, жовтень 2016.* – С. 225–237.

References

1. Buriak P. Yu. Kontseptualni ta metodychni osnovy audytu efektyvnosti [Elektronnyi resurs] / P. Yu. Buriak // *Natsionalna biblioteka Ukrainy imeni Vernadskoho.* – Rezhym dostupu : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vldfa/2009_16/BurjakP.pdf.
2. Derzhavnyi finansovyi kontrol : navch.-metod. posib. dlia samost. vyvch. dystsypliny / Vitvytska N. S., Chumakova I. Yu., Kotsupatryi M. M. ta in. – Kyiv : KNEU, 2003. – 408 s.
3. Voronzhak P. Vase alternatives and the paradigm of impact investing development in the coordinates of globalization changes and euro integration / Pavlo Voronzhak, Lidiia Karpenko (ed) // *Proceedings of the 4 th International Conference on European Integration 2018.* – Ostrava : VSB Technical University of Ostrava, 2018. – R. 659–668. – ISBN 978-80-248-4169-4, ISSN 2571-029X
4. Vnutrishnii kontrol v umovakh reformuvannia systemy derzhavnoho finansovoho kontroliu v Ukraini : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk : spets. 08.00.08 «Hroshi, finansy i kredyt» / Deineko Ye.V. – Kh., 2014. – 20 s.
5. Karpenko L. The system of analytical tools of integrated managerial analysis for the activation strategy of the enterprise innovative investment development the system / L. Karpenko, P. Voronzhak // *International Relations 2017: Current issues of world economy and politics: Conference proceedings 18th International Scientific Conference Smolenice Castle 30th November – 1st December 2017 [Volume of Scientific Papers]*. – University of Economics in Bratislava, 2017. – R. 499–510. – ISBN 978-80-225-4488-7;
6. Karpenko L. Statement of Budgeting Management at Industrial Enterprises in Coordinates of the Financial and Economic Security System / L. Karpenko, P. Voronzhak // *International Relations 2017: Current issues of world economy and politics: Conference proceedings 18th International Scientific Conference Smolenice Castle 30th November – 1st December 2017 [Volume of Scientific Papers]*. – University of Economics in Bratislava, 2017. – R. 511–526. – ISBN 978-80-225-4488-7
7. Tetiana, H., Karpenko, L., Fedoruk, O., Shevchenko, I., & Drobyazko, S. (2018). Innovative methods of performance evaluation of energy efficiency project. *Academy of Strategic Management Journal, London, 17(2)*, 1-10.
8. Tetiana, H., Maryna, C., Lidiia, K., Michail, M., Svetlana, D. (2018). Innovative model of enterprises personnel incentives evaluation. *Academy of Strategic Management Journal, London, 17(3)*, 1-6.
9. Karpenko, L., Serbov, M., Kwilinski, A., Makedon, V. & Drobyazko, S. (2018). Methodological platform of the control mechanism with the energy saving technologies. *Academy of Strategic Management Journal, London, 17(5)*, 1-7.
10. Карпенко Л.М. Міжнародний досвід вдосконалення системи державного фінансового контролю в Україні: практика застосування / Л.М. Карпенко // *Матеріали II Міжнародної наук.-практ. конф. [«Економічні перспективи підприємництва в Україні»]*, (Національний університет державної податкової служби України, м. Ірпень, 18-19 жовтня 2018). – Ірпень : Університет ДФС України, 2018. – Ч. 1. – 321 с. – (Серія «Податкова та митна справа в Україні», т. 119).
11. Воронжак П.В. Зарубіжний досвід місцевого оподаткування: практика застосування в Україні / П.В. Воронжак // *Матеріали Всеукраїнської наук.-практ. конф. за міжн. уч. [«Реформування публічного управління та адміністрування: теорія, практика, міжнародний досвід»]*, (Одеський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України, м. Одеса, 26 жовтня 2018 р.). – Одеса : ОРІДУ НАДУ, 2018. – С. 86–87.
12. Воронжак П.В. Концептуальні засади моделювання механізму бюджетного управління в координатах системи економічної безпеки / П.В. Воронжак // *Herald of Khmelnytskyi National University.* – 2018. – № 6, Т. 1. – С. 252–259.
13. Lidiia Karpenko, Pavlo Pashko, Pavlo Voronzhak, Hanna Kalach, Mykola Nazarov, (2019). Formation of the system of fair businesspractice of the company under conditions of corporate responsibility. *Academy of Strategic Management Journal, London, 18 (2)*, 18. (Print ISSN: 1544-1458; Online ISSN: 1939-6104) Rezhym dostupu: <https://www.abacademies.org/articles/Formation-of-the-system-of-fair-business-practice-of-the-company-1939-6104-18-2-339.pdf>
14. Danchevska I.R. Orhanizatsiia ta provedennia derzhavnoho finansovoho audytu vykonannia mistsevyykh biudzhetyv Ukrainy / I.R. Danchevska // *Problemy teorii ta praktyky oblikovo-analitychnykh nauk : kolektyvna monohrafiia pratsivnykyv i aspirantiv kafedry obliku i audytu LNU im. Ivana Franka, zhovten 2016.* – S. 225–237.

Рецензія/Peer review : 30.12.2018

Надрукована/Printed : 04.02.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Хрущ Н. А.

УДК 347

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-266-1-115-118

ГЕЙДАРОВА О. В.,

ПАЮК В. П.

Хмельницький національний університет

ЗАХИСТ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ТА ТЕХНОЛОГІЙ В УПРАВЛІННІ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННИМ БІЗНЕСОМ

Розглянуто можливість захисту інформаційних систем управління готельно-ресторанним бізнесом в сучасних умовах. Запропоновано інформаційну технологію виявлення помилок у комп'ютерних системах та мережах. Обґрунтовано впровадження поетапного здійснення технічного захисту інформації з урахуванням динаміки зміни можливих загроз.

Ключові слова: готельно-ресторанний бізнес, інформаційні системи, мережі, технології, управління, комп'ютерні програми, програмне забезпечення, захист.

HEIDAROVA O.,

PAIUK V.

Khmelnyskiy National University

PROTECTION OF INFORMATION SYSTEMS AND TECHNOLOGIES IN MANAGEMENT HOTEL-RESTAURANT BUSINESS

Influence of information technologies on hotel management is enormous as it is directly connected with increase of efficiency of work of each manager separately, and hotel as a whole. They directly affect the competitiveness of today's market. The use of computer networks, the Internet and Internet technologies, automation software for all business processes of the hotel today is not just a matter of leadership and the creation of competitive advantages, but also the survival of the market in the near future. The possibility of protecting the information management systems of hotel and restaurant business in the present conditions is considered. The information technology of detection of errors in computer systems and networks is proposed. The introduction of a phased implementation of technical protection of the information based on the dynamics of change of possible threats has been grounded. The developed software allows you to perform error detection on the network based solely on observation of the network, providing the benefits of secrecy and diagnostics capabilities improve the reliability of identification, because the approach allows analysis of DNS-requests as individual computer systems and automated computer behaviour computer network.

Keywords: hotel and restaurant business, information systems, networks, technology, management, computer software, software, protection.

Вступ. Підприємствам готельно-ресторанного бізнесу доводиться функціонувати в умовах високої складності, невизначеності і динамічності навколишнього середовища. За рахунок інформатизації світового ринку суб'єкти господарювання мають доступ до будь-якої інформації, що створює конкуренцію у готельно-ресторанній сфері. У зв'язку з цим виникає потреба у створенні не тільки єдиного інформаційного простору, але й адекватного механізму організації інформаційної безпеки на підприємствах. Ця діяльність набуває особливої актуальності на сучасному етапі, коли поширюються різноманітні способи ворожого конкурентного впливу. Не менш важливим є забезпечення інформаційної безпеки на рівні країни.

Вплив інформаційних технологій на управління готелем величезний, оскільки прямо пов'язаний з підвищенням ефективності роботи як кожного менеджера окремо, так і готелю в цілому. Вони прямо впливають на конкурентоздатність на сьогоднішньому ринку. Використання комп'ютерних мереж, інтернету та інтернет-технологій, програмних продуктів наскрізної автоматизації всіх бізнес-процесів готелю сьогодні не просто питання лідерства і створення конкурентних переваг, але і виживання на ринку в найближчому майбутньому.

Інформаційно-технічна революція змінила характер і методи ведення бізнесу. Використання можливостей технічного обміну сьогодні дозволяє легше і швидше створювати і продавати пакети послуг споживачам, вирішувати завдання фінансово-операційного управління, маркетингового планування, підвищувати конкурентоздатність і кількість продажів.

Аналіз останніх досліджень. Питання про можливості сучасних інформаційних систем та технологій в готельному бізнесі розглядаються такими відомими українськими вченими, як Роглев Х., Скопєнь М., Худо В., Кияниця А., Кабушкин Н., Агафонова Л. та іншими. Вивченням питання інформаційної безпеки займалися такі вчені, як С. Ф. Гуцу, Б. А. Кормич, А. І. Марущак, О. А. Сороківська

Виклад основного матеріалу. У сьогоднішніх економічних умовах жорсткої конкуренції та ринкової економіки жоден успішний гостинний комплекс не може повноцінно розвиватися та ефективно просуватися без сучасних автоматизованих інформаційних технологій.

Інформаційні технології готельного управління з'явилися у світовій готельній індустрії давно — біля двадцяти п'яти років тому і пройшли великий шлях розвитку. На українському ринку ІТ управління готелем присутні відносно недавно. Експерименти з впровадження даних систем в готелях України стали проводитися з середини 90-х років.

На сучасному етапі функціонування підприємств готельного бізнесу виникають об'єктивні фактори, що ускладнюють процеси прийняття управлінських рішень, в умовах прискореного темпу суспільно-політичного життя. Збільшується обсяг "фахової" інформації, яку слід опанувати й використовувати у повсякденній діяльності, бурхливо розвивається наука й техніка, що спонукає до впровадження більш продуктивних і якісно нових технологій, новітніх інформаційних технологій та надання широкого спектра послуг.

Усі економічно розвинуті країни світу використовують переваги інформаційних технологій у виробничій, комерційній та банківських сферах. Це пояснюється тим, що традиційні методи не дозволяють зорієнтуватись в сучасному інформаційному потоці і проаналізувати динамічні процеси економічної діяльності підприємства. Швидше за все розвиваються технології, пов'язані з глобальною комп'ютерною мережею Інтернет, що призвело до появи таких нових категорій, як електронна торгівля, електронний бізнес, електронний уряд та ін.

Для регулювання економічної безпеки на підприємстві створюється служба інформаційної безпеки, що має виявляти і наочно демонструвати власникам підприємства весь спектр загроз в інформаційній сфері. Завдання керівників служби переконати, що протистояти загрозам можна тільки на основі створення і впровадження ефективних систем захисту інформації.

Виділимо найпоширеніші види потенційних загроз безпеці діяльності підприємства у сфері інформаційних технологій [5]:

- відсутність регламентованого доступу до файлів даних;
- вільне втручання в програмне забезпечення;
- відсутність протоколювання змін у програмному забезпеченні;
- відсутність регламентації користувачів інформації;
- відсутність дублювання важливих документів на документальних носіях даних;
- часті удосконалення одного і того ж програмного забезпечення різними особами;
- відсутність схем інформаційного забезпечення рівнів управління;
- наявність непідзвітних посадових осіб у системі управління тощо.

Система захисту інформації в інформаційних системах підприємств повинна будуватися на засадах комплексності й адаптивності. Доцільно розробляти організаційну структуру і впроваджувати систему захисту інформації в інформаційних системах підприємств відповідно до рекомендацій міжнародних стандартів і чинного законодавства України. Такими стандартами є: ISO/IEC 27002 «Інформаційні технології. Методи захисту. Кодекс практики для управління інформаційною безпекою»; ISO/IEC 27003 «Інформаційні технології. Методи захисту. Керівництво з застосування системи менеджменту захисту інформації»; ISO/IEC 27004 «Інформаційні технології. Методи захисту. Вимірювання»; ISO/IEC 27005 «Інформаційні технології. Методи забезпечення безпеки. Управління ризиками інформаційної безпеки»; ISO/IEC 27006 «Інформаційні технології. Методи забезпечення безпеки. Вимоги до органів аудиту і сертифікування систем управління інформаційною безпекою»; ISO/IEC 27011 «Інформаційні технології. Керівництво з управління інформаційною безпекою для телекомунікацій» [5].

Загрози інформаційній безпеці – це можливі дії або події, які можуть вести до порушень ІБ. Загроза розкриття інформаційних ресурсів полягає у тому, що дані, інформація і знання стають відомими тим, кому не слід цього знати. У межах нашої роботи під загрозою розкриття розумітимемо такий стан, коли отриманий несанкціонований доступ до ресурсів системи, при чому йдеться як про відкриті, такі і ті ресурси, які мають обмежений доступ. Ці ресурси мають передаватися один одному і зберігатися у єдиній інформаційній системі.

Загроза порушення цілісності інформаційних ресурсів полягає в умисному антропогенному впливі (модифікація, видалення, зниження) даних, які зберігаються в інформаційній системі суб'єкта управління, а також передаються від даної інформаційної системи до інших. Серйозною загрозою можуть бути програмні віруси. Водночас дотримання правил користування комп'ютерною технікою, а також наявність у штаті співробітників органу управління відповідного фахівця з даних питань значно полегшить розв'язання зазначених завдань.

Джерелами помилок у програмному забезпеченні (ПЗ) можуть бути:

- логічні помилки розробників програмного забезпечення;
- непередбачені ситуації, які проявляються під час модернізації, заміни чи додавання нових апаратних засобів, встановлення нових додатків, виходу на нові режими роботи ПЗ, появи раніше не зафіксованих нештатних ситуацій;
- віруси, якими інфіковані програми;
- спеціальні програмні компоненти, які передбачені розробниками ПЗ для різного роду цілей.

Віруси самі по собі також становлять небезпеку і можуть знаходити свій вияв у видаванні повідомлень на екран монітора; затиранні інформації на дисках; переміщенні файлів до інших папок; уповільненні роботи комп'ютера; зборі інформації про роботу організації тощо.

Зважаючи на компетенцію органів державного управління, на наш погляд, загрози атаки на їх інформаційні системи може здійснюватися з метою:

- встановлення доступу до інформації з обмеженим доступом;

- викрадення ключів, паролів, ідентифікаторів, списку користувачів;
- ініціалізації контрольованого алгоритму роботи комп'ютерної системи;
- приведення у непридатність частини або всієї системи органів державного управління.

Відповідно виділяють і види загроз. Через їх чисельність нами була зроблена спроба, з урахуванням існуючих напрацювань щодо питань класифікації загроз національній безпеці, виокремити загрози інформаційній безпеці (таблиця 1).

Таблиця 1

Види загроз інформаційної безпеки

Ознака	Види загроз
За джерелами походження:	Природного походження; техногенного походження; антропогенного походження
За ступенем гіпотетичної шкоди	Явні чи потенційні дії, які ускладнюють або унеможливають реалізацію національних інтересів в інформаційній сфері та створюють небезпеку для системи державного управління, життєзабезпечення її системостворюючих елементів; небезпека
За повторюваністю вчинення	Повторювані; продовжувані
За сферами походження	Екзогенні; ендогенні
За ймовірністю реалізації	Імовірні; неможливі; випадкові
За рівнем детермінізму	Закономірні; випадкові
За значенням	Допустимі; недопустимі
За структурою впливу	Системні; структурні; елементні
За характером реалізації	Реальні; потенційні; здійснені; уявні
За ставленням до них	Об'єктивні; суб'єктивні
За об'єктом впливу	На державу; на людину; на суспільство
За формами закріплення	Нормативні; ненормативні

З метою усунення недоліків інформаційних систем та технологій та підвищення достовірності виявлення помилок в корпоративних мережах було розроблено інформаційну технологію виявлення помилок на основі аналізу DNS-трафіка. Результати оцінки достовірності виявлення помилок програмним забезпеченням розробленої інформаційної технології в порівнянні з відомими антивірусними засобами представлено в табл. 2 [2].

Таблиця 2

Результати експериментальних досліджень: оцінка достовірності виявлення помилок розробленою інформаційною технологією в порівнянні з відомими антивірусними засобами

№ зп	Засіб антивірусного діагностування	Середня достовірність виявлення, %	Середнє значення помилок 1-го роду, %	Середнє значення помилок 2-го роду, %	Середня тривалість часу, затраченого на виявлення, хв.
1.	Розроблена ІТ	96,22	3,78	3,44	30
2.	Avast Endpoint Protection Suite	84,80	15,20	11,66	25
3.	Avira Small Business Security Suite	86,38	13,62	9,52	42
4.	Dr. Web CureNet!	86,18	13,82	10,28	38
5.	ESET Endpoint Security	86,92	13,08	7,48	24
6.	Kaspersky Endpoint Security	88,86	11,14	8,30	31
7.	McAfee Endpoint Protection Suite	85,92	14,08	9,24	33
8.	Microsoft System Center Endpoint Protection	78,58	21,42	3,94	21
9.	Panda Endpoint Protection	83,56	16,44	5,84	29

Результати проведених експериментальних досліджень показують, що рівень достовірності виявлення помилок під час застосування розробленого антивірусного засобу складає близько 96%, що на 8–22% вище в порівнянні з відомими програмними засобами. Застосування розробленого програмного засобу дозволяє досягти зниження рівня помилок другого роду до 4%, що на 13–70% нижче в порівнянні з відомими антивірусними програмними засобами.

Дослідження характеристик розробленої інформаційної технології надало можливість визначити загальну ефективність виявлення помилок в мережах. В ході проведених експериментів було отримано наступні показники:

- показник ефективності витрат часу $T_E = 0,997$;
- показник ефективності ресурсоспоживання $C_E = 0,954$;
- достовірність виявлення $D_E = 0,962$.

Таким чином, загальна ефективність роботи розробленого програмного засобу складає $E \approx 0,997 \times 0,954 \times 0,962 \approx 0,91$.

Висновки. В сучасних умовах інформаційна безпека є невід'ємною складовою системи економічної безпеки господарюючого суб'єкта. Своєю чергою, надійне забезпечення інформаційної безпеки є

неодмінною умовою переходу на модель стійкого розвитку не тільки окремого підприємства, але й національної економіки в цілому. Щоб зберегти бізнес, розвиватися і бути конкурентоспроможним, підприємствам необхідно створити ефективну систему управління інформаційною безпекою. Результати дослідження достовірності розробленої інформаційної технології виявлення помилок на основі аналізу DNS-трафіка показують, що використання розробленого програмного забезпечення дозволяє підвищити рівень достовірності виявлення помилок на 8–22% в порівнянні з відомими антивірусними програмними засобами.

Література

1. Гейдарова О.В. Інформаційні технології у формуванні ефективних комунікаційних мереж підприємницьких структур / О.В. Гейдарова // Сборник научных статей Международной научно-практической конференции "Информационные технологии в системе подготовки и повышения квалификации специалистов в области образовательного менеджмента". – Хмельницкий : ТРИАДА, 2011. – С. 278–282.
2. Гейдарова О.В. Інформаційні технології у моделюванні процесів прийняття рішень на підприємстві / О.В. Гейдарова, В.П. Паюк // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький : ХНУ, 2018. – С. 228–230.
3. Рудий Т. Засади захисту інформації в інформаційних системах підприємств / Т.В. Рудий, Л.М. Романевич, О.І. Руда // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 2 (152). – С. 551–557.
4. Савенко О.С. Інформаційна технологія виявлення бот-мереж на основі аналізу DNS-трафіка / О.С. Савенко, С.М. Лисенко, К.Ю. Бобровнікова // Радіоелектронні і комп'ютерні системи. – 2016. – № 5 (79). – С. 38–42.
5. Северина С.В. Інформаційна безпека та методи захисту інформації / С.В. Северина // Вісник Запорізького національного університету. – 2016. – № 1 (29). – С. 155–161.
6. Черевко О.В. Теоретичні засади поняття інформаційної безпеки та класифікація загроз системи інформаційного захисту [Електронний ресурс] / О.В. Черевко // Ефективна економіка. – 2014. – № 5. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3304>.

References

1. Heidarova O.V. Informatsiini tekhnolohii u formuvanni efektyvnykh komunikatsiinykh merezh pidpriemnytskyykh struktur / O.V. Heidarova // Sbornyk nauchnykh statei Mezhdunarodnoi nauchno-praktychnoi konferentsyy "Ynformatsyonnye tekhnolohyy v systeme podhotovky u povysheniya kvalyfykatsyy spetsyalystov v oblasti obrazovatelnoho menedzhmenta. – Khmelnytskyi : TRYADA, 2011. – S. 278–282.
2. Heidarova O.V. Informatsiini tekhnolohii u modeliuvanni protsesiv pryiniattia rishen na pidpriemstvi / O.V. Heidarova, V.P. Paiuk // Herald of Khmelnytskyi national University. – Khmelnytskyi : KhNU, 2018. – S. 228–230.
3. Rudyi T. Zasady zakhystu informatsii v informatsiinykh systemakh pidpriemstv / T.V. Rudyi, L.M. Romanevych, O.I. Ruda // Aktualni problemy ekonomiky. – 2014. – № 2 (152). – S. 551–557.
4. Savenko O.S. Informatsiina tekhnolohiia vyavleniia bot-merezh na osnovi analizu DNS-trafika / O.S. Savenko, S.M. Lysenko, K.Yu. Bobrovnikova // Radioelektronni i kompiuterni systemy. – 2016. – № 5 (79). – S. 38–42.
5. Severyna S.V. Informatsiina bezpeka ta metody zakhystu informatsii / S.V. Severyna // Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu. – 2016. – № 1 (29). – S. 155–161.
6. Cherevko O.V. Teoretychni zasady poniattia informatsiinoi bezpeky ta klasyfikatsiia zahroz systemy informatsiinoho zakhystu [Elektronnyi resurs] / O.V. Cherevko // Efektyvna ekonomika. – 2014. – № 5. – Rezhym dostupu : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3304>.

Рецензія/Peer review : 19.12.2018

Надрукована/Printed : 01.02.2019
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 338.242.2

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-266-1-119-122

ГНАТЕНКО І. А.

Київський національний університет технологій та дизайну

ПРОБЛЕМНО-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД ДО РОЗКРИТТЯ ДІАЛЕКТИКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В НАЦІОНАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ

В статті визначено, що діалектика розвитку будь-якої економічної системи як складного суспільного організму передбачає аналіз історичних умов становлення і розвитку даної системи, а також рушійних сил її руху і конкретних форм її прояву в різних природних та соціальних умовах. Зазначено, що еволюційним першоджерелом, яке створило діалектичне підґрунтя для розвитку інновацій, є зародження підприємництва, формування якого дуже схоже з утворенням загальносвітової біологічної екосистеми. З'ясовано, що сучасна наукова спільнота постійно знаходиться у пошуку нової парадигми, метою якої є більш реалістичне зображення поведінки суб'єктів інноваційного підприємництва в сформованих ментальних, природних та інституційних умовах, а також відзначення їх впливу на зміну даних умов.

Ключові слова: інноваційне підприємництво, національне господарювання, ризики, інноваційний розвиток, інституціональне середовище, конкурентоспроможність, господарська діяльність, економічний зріст, світова арена, екосистема підприємництва, відтворювальні цикли, формальні та неформальні правила, синергетичний ефект.

HNATENKO I.

Kyiv National University of Technologies and Design

PROBLEM-PROVIDED APPROACH TO DISCLOSURE OF DIALECTICS INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE IN NATIONAL HOUSEHOLDS

The article defines that the dialectic of the development of any economic system as a complex social organism involves an analysis of the historical conditions for the formation and development of this system, as well as the driving forces of its movement and the concrete forms of its manifestation in different natural and social conditions. It is noted that the evolutionary primary source, which created the dialectical basis for the development of innovation, is the birth of entrepreneurship, the formation of which is very similar to the formation of a global biological ecosystem. It is revealed that the modern scientific community is constantly in search of a new paradigm aimed at a more realistic representation of the behaviour of subjects of innovative entrepreneurship in the current mental, natural and institutional conditions, as well as their influence on changing these conditions.

Keywords: innovation entrepreneurship, national economy, risks, innovation development, institutional environment, competitiveness, economic activity, economic growth, world arena, enterprise ecosystem, reproductive cycles, formal and informal rules, synergistic effect.

Постановка проблеми. Проблемноорієнтований підхід до розкриття діалектики інноваційного розвитку підприємництва в національному господарстві передбачає перегляд та переосмислення еволюції формування інноваційного підприємництва в контексті економічної думки, що надасть можливість ідентифікувати значення такого підприємництва в сучасній ринковій економіці та дозволить у подальшому сформувати механізми, стратегії та напрями його ефективного розвитку з урахуванням пропозицій провідних вчених.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблематики інноваційного розвитку підприємництва присвячена значна кількість наукових праць іноземних та вітчизняних вчених, серед них слід виділити таких, як Б. Буркинський, Л. Вальрас, З. Варналії, Л. Ганущак-Єфіменко, В. Зянько, Г. Кассель, Дж. Кейнс, І. Кукса, Дж. Лодердейл, К. Маркс, Г. Марковіц, Ф. Модільяні, А. Маршал, К. Менгер, А. Пігу, Ж. Сей, С. Сісмонді, І. Фішер, М. Фрідмен, Е. Хансен, Дж. Хікс, Й. Шумпетер, А. Шпітгоф тощо. Визначенню методологічної сутності інститутів в підприємстві присвячені роботи таких вчених: І. Кіцнера, Ф. Котлера, Ф. Найта, М. Портера, А. Сміта, А. Дж. Стрікленд, А. Томпсона, Ф. Хайєка, Й. Шумпетера тощо. Проте більшість досліджень містять фрагментарний, уривчастий або застарілий комплекс пропозицій інноваційного розвитку підприємництва та вимагають системного, узагальненого та сучасного підходу до осмислення значення цього феномену в національному господарстві.

Метою статті є визначення концептуальних засад інноваційного розвитку підприємництва з позицій проблемно-орієнтованого підходу.

Виклад основного матеріалу. Як справедливо зазначає Міхеев В.Н., процес суспільного розвитку є природно-історичним процесом, в основі якого лежить постійно змінна господарська діяльність людей в їх взаєминах з природою і один з одним. Необхідним моментом національного господарювання є підприємницька діяльність людей, що здійснюється в межах історично певної системи відносин власності. Діалектика розвитку будь-якої економічної системи як складного суспільного організму передбачає аналіз історичних умов становлення і розвитку даної системи, а також рушійних сил її руху і конкретних форм її прояву в різних природних і соціальних умовах. Якщо ми розглядаємо систему підприємництва як організм, що самостійно розвивається, то нам слід дослідити це явище в русі і зафіксувати своє розуміння проблеми

стосовно кожного великого етапу історичного розвитку даного суспільства, даної країни. Зіставлення національних особливостей суспільного розвитку дозволяє з'ясувати його діалектичну сутність – те загальне, що проявляється в кожному окремому (національному) випадку [1].

Розвиток інноваційного підприємництва триває вже досить значний проміжок часу, постійно трансформується та еволюціонує відповідно зовнішніх умов. Дослідження представників різноманітних економічних шкіл демонструють, що підприємництво не може існувати без ризику, інноваційності та ініціативності підприємця. Отже, «підприємництво» та «інновація» представляють собою діалектичну єдність двох сторін специфічного виду діяльності господарюючих суб'єктів.

Еволюційним першоджерелом, яке створило підґрунтя для розвитку інновацій, є зародження підприємництва, формування якого, дуже схоже з утворенням загальносвітової біологічної екосистеми. У цьому контексті слід навести наукові припущення основоположника кембріджської школи А. Маршалла, який наголошував на тому, що економічні науки слід розглядати у тісному поєднанні з біологією. Незважаючи на заперечення такого підходу П. Самуельсоном, слід визначити, що біологія глибоко проникла в економічну науку, а особливо це показово проявляється в еволюції феномену підприємництва [2, 3]. Зародження підприємницьких відносин та інновацій можна спостерігати навіть з часів виникнення певного специфічного укладу ведення господарської діяльності перших шумерських цивілізацій у VI-III тис. до н.е., які утворилися на території Месопотамії (землі між ріками Євфратом та Тигром, на цей час територія Іраку). Підприємницькі стосунки та науково-технічний прогрес, який стимулював утворення інновацій, набували в древній Месопотамії велике значення і зазнавали суттєвих змін у часі. Примітивні погляди на геліоцентричну систему світу, класовий розподіл, шумерські клинописі та інші ознаки характеризували зазначену древню цивілізацію. Шумерські поселення активно використовували простий обмін, що спричинило появу торгівлі, яка забезпечувала перерозподіл товарів на постійній основі, в більш широких масштабах. Зародження обміну у древніх містах Месопотамії зумовило виникнення ринків, які ставали не лише торговельними, а й адміністративними центрами. З числа найбільш підприємливих ремісників та інших мешканців почали виділятися купці, які здійснювали торгівлю як всередині своїх держав, так і за її межами. Зазначене безумовно заклало фундамент підприємництва та інновацій. За версією дослідників Лондонського музею (яка згодом була доповнена вченим А.А. Шеметевим) прикладами успішно завершених інноваційних проєктів в Месопотамії є залізна сокира (4000 р. до н.е.), плуг (3500 р. до н.е.), колесо (3200 р. до н.е.), меч (3000 р. до н.е.), колісниця (2000 р. до н.е.) [4, с. 131].

Діалектику інноваційного розвитку підприємництва доцільно розглядати з позицій територіального формування та розповсюдження (локальний, регіональний, державний, національний чи глобальний рівень); активності реалізації існуючих потоків у суспільстві (знань, цінностей, ресурсів та потенціалу); типу та ступеню відкритості економічної системи (традиційна, ринкова, командно-адміністративна, змішана); домінування економічних шкіл, наукових поглядів або теорій державного управління, що визначали розвиток підприємництва в окремому типі економічної системи. Незважаючи на те, що еволюція підприємництва, достатньо описана у працях представників різних економічних шкіл та течій, слід враховувати, що практика підприємництва перебуває в постійному розвитку. З часом обов'язково з'являються нові проблеми, що потребують розв'язання, і тому виникає необхідність у безперервному оновленні знань з питань становлення і розвитку підприємництва. Оновлені сучасні доктрини підприємництва лише доповнюють старі, розширюють, розвивають, поглиблюють, іноді виправляють їх, часто надаючи іншої тональності науковій думці та по-новому розставляючи акценти, але дуже рідко спростовують їх повністю. Як слідує з рис. 1, першу хвилю усвідомлення феномену підприємництва слід відносити до періоду наукових досліджень Р. Кантільйона, який вперше ввів у науковий оборот терміни «підприємництво» та «підприємець».

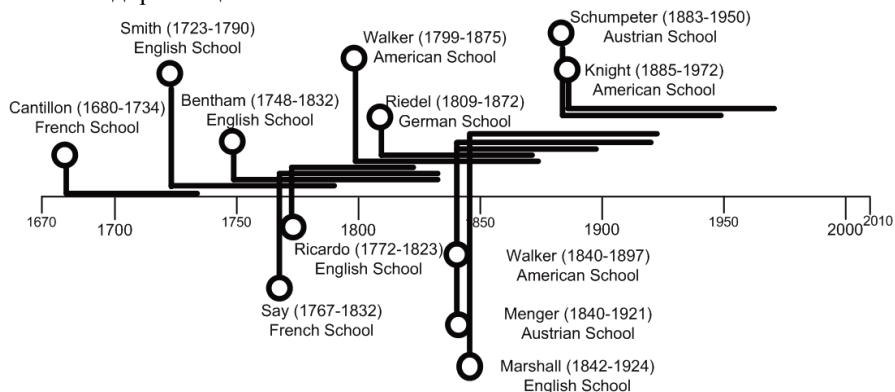


Рис. 1. Хронологічна ілюстрація дослідження генези підприємництва в контексті відомих економічних шкіл (за поглядом Dr. Lee Swanson) [5, с. 28]

Отже, вперше у науковий світ терміни «підприємництво» та «підприємець» ввів «батько» економічної теорії англійський економіст Р. Кантільйон (1680–1734 рр.), ідеї якого слугували трампліном

для першого покоління економістів (Д. Юма, А. Сміта) та низки фізіократів. У своєму дослідженні «Есе про природу торгівлі взагалі» (1755 р.) Р. Кантільон звертає увагу на те, що різниця між попитом і пропозицією, призводить до порушення ринкового балансу та дозволяє отримати дохід від купівлі або продажу товару. Основною рисою підприємця Р. Кантільон вважає готовність до ризику. Він визначав підприємця як суб'єкта ринкових відносин, який за певну ціну купляє засоби виробництва, щоб виробити продукцію та у подальшому продати її з метою отримання доходів. Підприємець, на думку автора, бере на себе обов'язок по витратах на виготовлення продукції, при цьому не знаючи за якою ціною може відбуватися реалізація. Р. Кантільон поділяв «усіх мешканців держави» на два класи «підприємців і працюючих за наймом». Крім того, всіх підприємців дослідник ділив на два типи: підприємці, які можуть почати свою справу, вкладаючи капітал; підприємців, котрі не мають власного капіталу для відкриття справи [6, с. 124].

За усіх часів розвитку національного господарства підприємництво та інновації були спорідненими та синергетично пов'язаними концептами в інституційній системі. Як приклад, діалектику інноваційного розвитку підприємництва доцільно розглядати в межах неінституційної наукової школи, згідно з якою причини трансформації інституціонального середовища досліджуваного нами об'єкту концентрується в історичному розвитку та характері відносин між інституціональними суб'єктами, які закладені в інституціональній матриці. Під такою матрицею ми розуміємо стійкі історично-ментальні ланцюги фундаментальних соціальних, економічних, політичних та ідеологічних інститутів. Зокрема таке ж бачення матриці інституціонального середовища зображене у працях А. Алчіана, Р. Коуза, Дж. Бьюкенена, Д. Норта, М. Олсона, Г. Таллока, Р. Познера, О. Уільямсона, Р. Нурієва тощо. Інституціональна матриця передбачає процес оновлення, змін, удосконалення або модернізації існуючих і продукування нових норм на національному та наднаціональному рівнях, які укорінюються шляхом латентного або відкритого розповсюдження у ментальність суспільства. Така ментальність формує специфічні та неповторні ознаки вітчизняного підприємництва, що призводить у кінцевому рахунку до інституціональних зрушень в світовій економіці (синергетичний ефект дій економік світу). Логічно, що діалектика змін в інституціональному середовищі національного підприємництва може носити революційний або еволюційний характер. Революційні інституціональні зміни викликані зазвичай внаслідок екзогенного запозичення інститутів, що є досить спірним процесом, успішність якого залежить від конвергенції пануючих в країні-імпортері неформальних та формальних правил, на основі яких функціонує імпортований інститут. Еволюційні інституціональні зміни відбуваються при поступовій трансформації інституціонального середовища, поетапного закріплення загальноновизнаних досить традиційних неформальних практик в межах формально-правових відносин. Як за еволюційного, так і за революційного характеру зміни можуть відбуватися рефлексивно підлаштовуючись під підприємницьку екосистему (на умовах саморегулюючої економіки) або стимулюватися чи регулюватися державою. Для природного відбору інститутів національного підприємництва необхідний значний проміжок часу. Роль держави полягає у тому, щоб вона поставала ініціатором формальних змін інституціонального середовища. Проте формальні відносини обмежуються не лише їх створенням, а вони починають працювати лише тоді, коли підкріплюються неформальними нормами та відносинами (що мінімізує ескалацію конфлікту в підприємницькій екосистемі внаслідок «мертвих» або слабо ефективних формальних приписів). З усіх «правил гри», які встановлені державою фундаментальними, є формальні норми, пов'язані з захистом саме інноваційності як найважливішого концепту розвитку підприємництва, без чого взагалі інноваційне підприємництво неможливе.

Сучасна наукова спільнота постійно знаходиться у пошуку нової парадигми, метою якої є більш реалістичне зображення поведінки суб'єктів інноваційного підприємництва в сформованих ментальних, природних та інституційних умовах, а також відзначення їх вплив на зміну даних умов [7]. Сьогодні значимість вітчизняних інститутів підприємництва досить чітко встановлена і загальноновизнана, у багатьох сучасних дослідженнях емпірично показано, що особливості культури істотно впливають на результати національної системи інноваційного підприємництва. Разом з тим є значні розбіжності в розумінні механізму економічно-організаційного взаємозв'язку і процесів інституційного структурування національного підприємництва, які багато в чому обумовлені використанням альтернативних методологічних підходів індивідуалізму і холізму.

Для опису діалектики інноваційного розвитку підприємництва недостатньо використовувати астрономічний час, поряд з ним необхідно брати до уваги наявність різноманітних ритмів в національній економіці яка самостійно розвивається, а також враховувати відтворювальні цикли (повторність циклів) і взаємодію стейкхолдерів підприємництва (яка зазвичай мінлива, часто непередбачлива та змінна). Використання синергетичної парадигми концепції еволюційно-органічного економічного простору, з включенням методологій індивідуалізму і холізму передбачає визнання унікальної ролі часу в інституціональному середовищі інноваційного розвитку підприємництва, розгляду його як складного феномена, як особливого системно-темпорального параметру економічної діяльності, регулятора і вимірювача.

Висновки. Інновації та підприємництво визнані ключовими основами формування сучасної конкурентоспроможної високорозвиненої національної економіки. Держави та регіони з динамічним інноваційним розвитком і потужними екосистемами підприємництва, як правило, демонструють вищі показники економічного зросту, продуктивності праці та соціальної захищеності населення, що забезпечує

їм вдале позиціонування на світовій арені. Отже, підхід до наукового розуміння інноваційного підприємництва з позицій цілісного або холістичного ретроспективного аналізу, цілком узгоджується з детальним розглядом підприємництва, що показує, яким чином суспільна ментальність, логіка ведення господарської діяльності, зміна економічних систем утворили та започаткували складну матерію інноваційного середовища, в якій історично зародився процес залучення нововведень та інновацій в суспільне життя. У цьому розумінні простежується чіткий зв'язок підприємництва та інновацій, які комбінуючись між собою ефективно функціонують в контексті будь-якого конкуруючого середовища в сучасному світі.

Література

1. Михеев В.Н. О естественнo-исторических особенностях становления и развития предпринимательства в России / В.Н. Михеев // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 4 (32). – С. 59–68.
2. Маршалл А. Принципы политической экономии / А. Маршалл. – М. : Прогресс, 1993. – Т. 1. – 415 с.
3. Самуэльсон П. Монополистическая конкуренция — революция в теории / П. Самуэльсон // Теория фирмы / под ред. Гальперина. – СПб, 1995. – Вып. 2. – 258 с.
4. Шеметьев А.А. Международные стандарты инновационного менеджмента : учебное пособие (для студентов вузов и авангардных преподавателей) / А.А. Шеметьев. – ФинСофт. РФ, 2014. – 466 с.
5. Swanson Dr. Lee Entrepreneurship and Innovation Toolkit / Dr. Lee Swanson. – 2017. – 158 p.
6. Черняк В.З. Історія підприємництва: учбовий посібник для студентів, які навчаються за економічними спеціальностями / В.З. Черняк. – М. : ЮНІТІ-ДАНА, 2015. – 607 с.
7. Сумцов В.Г. Пріоритети та засоби забезпечення ефективного розвитку малих підприємств / В.Г. Сумцов, І.А. Гнатенко // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля. – 2012. – № 11(182). Ч. 2. – С. 243–248.

References

1. Miheev V.N. O estestvenno-istoricheskikh osobennostyah stanovleniya i razvitija predprinimatel'stva v Rossii / V.N. Miheev // Problemy sovremennoy jekonomiki. – 2009. – № 4 (32). – S. 59–68.
2. Marshall A. Principy politicheskoy jekonomii / A. Marshall. – M. : Progress, 1993. – T. 1. – 415 s.
3. Samujel'son P. Monopolisticheskaja konkurencija — revoljucija v teorii / P. Samujel'son // Teorija firmy / pod red. Gal'perina. – SPb, 1995. – Vyp. 2. – 258 s.
4. Shemet'ev A.A. Mezhdunarodnye standarty innovacionnogo menedzhmenta : uchebnoe posobie (dlja studentov vuzov i avangardnyh prepodavatelej) / A.A. Shemet'ev. – FinSoft. RF, 2014. – 466 s.
5. Swanson Dr. Lee Entrepreneurship and Innovation Toolkit / Dr. Lee Swanson. – 2017. – 158 r.
6. Cherniak V.Z. Istoriiia pidpriemnytstva: uchbovyi posibnyk dlia studentiv, yaki navchaiutsia za ekonomichnymy spetsialnostiamy / V.Z. Cherniak. – M. : YuNITI-DANA, 2015. – 607 s.
7. Sumtsov V.H. Priorytety ta zasoby zabezpečennia efektyvnoho rozvytku malykh pidpriemstv / V.H. Sumtsov, I.A. Hnatenko // Visnyk Skhidnoukrainskoho natsionalnoho universytetu im. Volodymyra Dalia. – 2012. – № 11(182). Ch. 2. – S. 243–248.

Рецензія/Peer review : 08.01.2019

Надрукована/Printed : 06.02.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Кукса І. М.

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-266-1-123-128

ЖУРБА І. Є.,
МАТЮХ С. А.,
ЗЕМСЬКИЙ Ю. С.

Хмельницький національний університет

МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ – РУШІЙНА СИЛА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ КРАЇН СВІТУ

З 1995 року кількість міжнародних туристичних потоків зростає з 531 млн до більш ніж 1326 млн осіб. На сьогодні міжнародні надходження від туризму становлять величезний відсоток світового експорту товарів і послуг і досягли \$ 1,340 млрд у 2017 році. Така статистика робить туризм найбільш динамічною галуззю сучасної економіки. Багато країн світового співтовариства входять до списку провідних світових туристичних напрямів подорожей та екскурсій. Автори досліджують, чи справді туризм є ключовим чинником для економічного зростання в цих країнах.

Ключові слова: туризм, прибуття, вибуття, туристичні потоки, валовий внутрішній продукт, туристична атракція.

ZHURBA I.,
MATIUKH S.,
ZEMSKYI Yu.

Khmelnitskyi National University

INTERNATIONAL TOURISM IS THE ARMED FORCE OF ECONOMIC GROWTH OF THE WORLD COUNTRIES

The modern tendencies of development of international tourism as the basis of the driving force of economic growth of the countries of the world community were researched in the article. The authors of the article analysed the dynamics of international tourist arrivals in the regions of the world; found out the factors characterizing the place and role of international tourism in the economic transformation of developing countries; determined the economic impact of tourism on the socio-economic development of the world; investigated the laws of the positive impact of international tourism on socio-economic transformation processes. The international tourist arrivals in the regions of the world (1995–2017) were analysed in the article. International foreign exchange earnings from tourism have increased. There is a steady demand for travel in all regions of the world, including health improvement. The tourism sector can be a decisive factor for economic growth in the world's societies, in particular when the opportunities for economic diversification are limited. Increasing of tourist flows can bring many positive economic consequences for host countries, especially in terms of diversification of the economy and foreign exchange earnings. Obviously, the tourism industry itself can not solve all economic problems, but it can be a key means of development. An important political consequence is that domestic governments need to invest more in this field by improving public infrastructure, communications, water and energy supply and other utilities. Reinvesting of part of the profit from tourism can be a favourable strategy to attract new tourists.

Key words: tourism, arrival, departure, tourist flows, gross domestic product, tourist attraction.

Постанова проблеми. Зазначимо, що у першій половині XXI століття відпочинок із привілею у минулому перетворюється в сучасному світі на найважливішу статтю споживчого попиту, стає характерним елементом способу життя. Про сучасні масштаби рекреації в цілому та туризму зокрема свідчать наступні дані: 20%, тобто 1/5 населення світу щорічно бере участь у цьому процесі; 40–50% населення великих міст у вихідні дні виїждять за межі міст у туристичних цілях; туристичні витрати в економічно розвинутих країнах у 2-3 рази вищі від витрат на одяг і взуття та на 18% вищі витрат на закупівлю продуктів харчування. У період постіндустріального суспільства (інформаційний етап) найважливішою проблемою є перевантаження фізичного, інтелектуально-розумового, психосоматичного та духовного потенціалу людини, що дасть можливість більш ефективно себе реалізувати на рівні сім'ї та трудового колективу.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Аналіз та тенденції розвитку міжнародного туризму знайшли своє відображення у наукових працях Антонюк К. [1], Бейдик О., Герасимчук З. [3], Дашук Ю. [3], Любіцевої О. [5], Лютак О. [6], Мальської М. [8], Румянцева А. та ін. Проте сучасні особливості міжнародного туризму як основи рушійної сили економічного зростання країн світового співтовариства досліджені не в повному обсязі.

Метою статті є дослідження сучасних тенденцій розвитку міжнародного туризму як основи рушійної сили економічного зростання країн світового співтовариства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Виходячи із визначеної мети та сформованих цілей статті, авторами були поставлені наступні завдання:

- проаналізувати динаміку міжнародних туристичного прибуття в регіонах світу;
- з'ясувати чинники, що характеризують місце та роль міжнародного туризму в економічній трансформації країн, що розвиваються;
- визначити економічний вплив туризму на соціально-економічний розвиток країн світу;

- дослідити закономірності позитивного впливу міжнародного туризму на соціально-економічні трансформаційні процеси.

Виклад основного матеріалу дослідження. Окремої характеристики потребує визначення впливу міжнародного туризму на соціально-економічний розвиток країн, що розвиваються. Зважаючи на статистику UNWTO, з'ясуємо загальні дані, що характеризують місце та роль міжнародного туризму для економічної трансформації країн, що розвиваються:

- кількість міжнародного прибуття у цьому ж регіоні є різною в різних країнах, а також у різних регіонах однієї країни, що розвивається;
- країни з середнім рівнем доходу становлять більшість напрямків;
- країни з низьким рівнем доходу демонструють найвищі темпи зростання туристичних доходів;
- розвинені країни є основним джерелом туристичних потоків до країн, що розвиваються.

Туризм є однією з найбільш динамічних світових галузей, що свідчить про щорічні темпи зростання міжнародного прибуття на 4,2% за останні півстоліття, згідно зі статистикою Всесвітньої туристичної організації ООН (UNWTO). Незважаючи на те, що більша частина міжнародного туризму все ще відбувається в розвинених країнах світу, останнім часом туризм у країнах, що розвиваються, стає значним соціально-економічним явищем. Нові напрями збільшують свою частку на ринку, тоді як основні традиційні туристичні регіони – Європа та Америка – зросли нижче середнього рівня у світі. Обидва ці регіони, по суті, представляли спільну частку ринку понад 78 відсотків у 1995 році та 67 відсотків у 2017 році. За період 2006–2017 рр. міжнародні туристичні прибуття Азії та Тихоокеанського регіону зростали в середньому на 6,4% на рік, а Близького Сходу – 4,7% (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз міжнародного туристичного прибуття за регіонами світу (1995–2017 рр.)

Регіони	Міжнародні туристичні прибуття, млн осіб							Частка ринку (%)	Зміни (%)		Середнє Річне зростання (%)
	1995	2000	2005	2010	2015	2016	2017		2017	2016/2015	
Світ	531	680	809	952	1195	1240	1326	100	3,8	7,0	4,2
Європа	308,5	392,9	452,7	487,7	605,1	619,5	671,7	51	2,4	8,4	3,3
Азія та Тихоокеанський регіон	82,0	110,4	154,1	208,2	284,1	306,0	323,1	24	7,7	5,6	6,4
Америка	108,9	128,2	133,3	150,4	194,1	201,3	210,9	16	3,7	4,8	3,9
Африка	18,5	26,2	34,8	50,4	53,6	57,7	62,7	5	7,8	8,6	5,0
Близький Схід	12,7	22,4	33,7	55,4	58,1	55,6	58,1	4	-4,4	4,6	4,7

Зазначимо, що аналізуючи ринки туристичного прибуття в регіонах світу (табл. 1) ми бачимо, що найбільша ємність ринку у 2017 році припадає на країни Європи (51%), а найменша – на Близький Схід (4%) та Африку (5%). Дані показники характеризують рівень наповненості ринку міжнародного туристичного прибуття, проте темпи його зростання можна характеризувати в зворотному порядку (рис. 1).

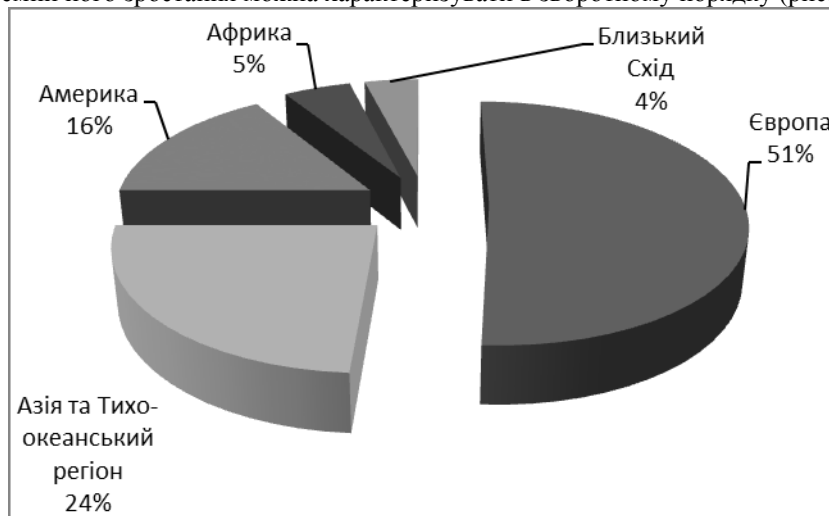


Рис. 1. Частка на ринку міжнародного туристичного прибуття у 2017 році, %

Отже, виходячи із вище сказаного, варто акцентувати увагу на таких тенденціях функціонування міжнародного ринку туристичного прибуття в регіонах світу: міжнародні туристичні прибуття зросли у

2017 році на 7,0%, це найвищий показник з початку економічної кризи 2009 року і значно вищий за довгостроковий прогноз UNWTO на 3,8% на рік за період 2010–2020 рр.; у 2017 році було зафіксовано 1326 млн міжнародного туристичного прибуття в місця туристичних атракцій світу, що на 86 мільйонів більше, ніж у 2016 році (рис. 2).

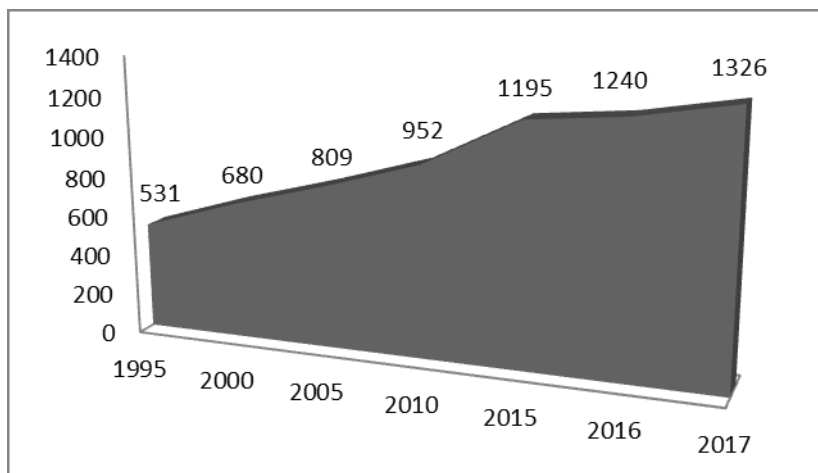


Рис. 2. Міжнародне туристичне прибуття, млн осіб

Ці результати зумовлені стійким попитом на подорожі в усіх регіонах світу, включаючи оздоровлення. Зазначимо, що зростання відбулося завдяки світовому економічному зростанню, що призвело до значного попиту на всіх глобальних туристичних ринках. Зокрема, за регіонами Африки та Європи туристичні прибуття зросли вище середнього.

З економічної точки зору надходження від послуг міжнародного туризму досягли 1,340 млрд дол. США у 2017 році – 3,671 млрд дол. США на день заробляє туристична індустрія, що дає можливість їй бути четвертою експортною категорією після палива, хімічної та автомобільної продукції. Зазначимо, що міжнародні валютні надходження від туризму збільшилися на 4,9% у 2017 році порівняно з 2016 роком, що в реальному вираженні (з урахуванням обмінного курсу, коливання та інфляції) становили 95 млрд дол. США (табл. 2).

Таблиця 2

Аналіз міжнародних туристичних надходжень по регіонах світу за 2015–2017 рр.

Регіони	Міжнародні туристичні надходження по (суб)регіону, млрд дол. США			Частка ринку (%) 2017	Зміни (%)	
	2015	2016	2017		2016/2015	2017/2016
Світ	1,221	1,245	1,340	100	2,6	4,9
Європа	468,0	468,1	519,2	39	1,7	8,0
Азія та Тихо-океанський регіон	355,6	370,8	389,6	29	4,1	2,6
Америка	307,3	313,7	326,2	24	2,3	1,3
Африка	32,2	33,0	37,3	3	4,9	8,0
Близький Схід	58,0	59,0	67,7	5	1,0	12,8

Аналізуючи таблицю 2, ми бачимо певні тенденції розвитку міжнародного туристичного ринку по регіонах щодо динаміки валютних надходжень, зокрема на Близькому Сході відбулося зростання валютних надходжень в 2016 році порівняно з 2015 роком на 1,0%, а в 2017 році порівняно з 2016 роком – на 12,8, що свідчить про стрімку динаміку розвитку інфраструктури та логістики сфери туристичних послуг країн, що розвиваються; у постіндустріальному Європейському регіоні спостерігаємо стабільне зростання (на 8,0%) валютних надходжень в 2017 році порівняно з 2016 роком (рис. 3).

Отже, виходячи з вище зазначеного, варто акцентувати увагу щодо економічного впливу туризму на динаміку розвитку світового господарства. Так, туристичний попит залежить від економічних умов на основних генеруючих ринках. Зокрема, коли зростання ВВП перевищує 4%, міжнародні туристичні прибуття зростають, що впливає на зростання валютних надходжень, проте, коли зростання світової економіки нижче 2,0%, зростання туризму має тенденцію до зниження. На жаль, внесок туристичної діяльності в економіку країни не легко оцінити, оскільки туризм не представляє чітко визначену галузь: по-перше, оскільки вона включає багато різних продуктів (транспорт, пошта, розваги тощо); по-друге, тому, що деякі продукти (наприклад, їжа в ресторанах) можна продавати як туристам, так і місцевим жителям.

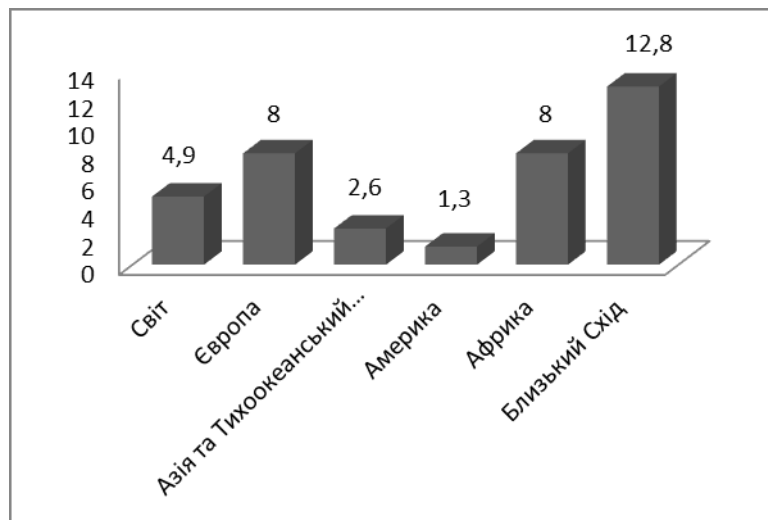


Рис. 3. Міжнародні надходження від туризму за регіонами в 2017 р. (%)

Зазначмо, що туризм може визначати прямий і вторинний вплив на економіку країни. Прямі наслідки – це вплив на підприємства, які продають туристичну продукцію і надають туристичні послуги безпосередньо туристам. Це зміни у виробництві – наслідок зміни безпосередніх витрат на туризм (якщо прибуття туристів зростають, то готелі та ресторани збільшуватимуть продажі з очікуваним збільшенням зарплати для працівників готелів і ресторанів). Вторинні ефекти вимірюють економічну діяльність, що виникає внаслідок обігу валютних надходжень туристів у межах країни. Вони пояснюють вплив на підприємства, які продають непрямо туристам (непрямі наслідки, наприклад, промисловість, що продає товари та надає послуги готелям і ресторанам), а також економічні зміни через збільшення заробітної плати, що впливає на зростання купівельної спроможності працівників, що працюють у туристичному секторі.

Щодо позитивних наслідків міжнародного туризму в країнах світового співтовариства, можна зазначити, що внесок туризму в місцеву економіку через прямі, непрямі та індуковані наслідки може бути особливо помітним у країнах, що розвиваються. Особливо це стосується малих острівних країн.

Враховуючи низькі можливості економічної диверсифікації, туризм може стати приводом для розвитку та підвищення рівня життя місцевих жителів цих країн. Позитивний вплив міжнародного туризму на країни світового співтовариства, зокрема ті що розвиваються, можна виміряти за допомогою наступних факторів:

1. Рівень доходів та можливостей працевлаштування. Будучи дуже трудомісткою, туристична індустрія може бути ключовим джерелом доходу в цих країнах через заробітну плату. Він пропонує багато можливостей для місцевого населення за рахунок постачання основних товарів та послуг (готелі, ресторани, таксі). Більше того, він стимулює постачання товарів і послуг у провідних та інфраструктурних галузях і може генерувати неформальну зайнятість (вуличні торговці, неформальні довідники тощо). У SIDS це може сприяти гендерній рівності.

2. Доходи держави. Туризм може внести до державних доходів як безпосередньо (через податки на доходи від туристичного бізнесу та зайнятості), так і опосередковано (податків на товари та послуги, що надаються туристам).

3. Інвестиції. Туризм може стимулювати органи місцевого самоврядування щодо вдосконалення інфраструктури, оскільки це вимагає високих стандартів по відношенню до функціонування транспорту, зв'язку, водопостачання, енергопостачання та інших комунальних послуг. У багатьох країнах світового співтовариства ці вдосконалення можуть забезпечити основні послуги для сільських громад, які інакше були б виключені з загального забезпечення інфраструктури.

4. Баланс платежів. Туризм є основним джерелом валютних надходжень для багатьох країн світу, що створює переваги платіжного балансу. Іноземні валюти можна використовувати для скорочення державного боргу або для фінансування зростання в інших секторах економіки.

5. Диверсифікації економіки. Туризм може допомогти диверсифікувати більш традиційні економіки, оскільки він є гарною альтернативою секторам, таким як сільське господарство та виробництво. Невизначеність сільськогосподарських культур та непередбачуваність цін у сільськогосподарському виробництві, з одного боку, та потреби кваліфікованої робочої сили та фізичного капіталу у виробничому секторі, з іншого, роблять туристичну галузь прекрасним джерелом заміни або додаткових доходів. Крім того, він може генерувати попит на нові товари або послуги, які самі можуть стати зростаючим сегментом в економіках країн світу. У цьому сенсі туризм є настільки багатограним сектором, що, безумовно, може бути відмінним інструментом для розвитку.

Варто зазначити, що існують певні застереження. Очевидно, що туризм не є панацеєю для вирішення всіх економічних проблем, зокрема у країнах, що розвиваються. Туризм може призвести до

"витоку" валютних надходжень, враховуючи, що частина цих надходжень не залишається в приймаючих країнах, що зменшує корисні наслідки. Це часто трапляється в країнах, що розвиваються, де туристи часто приїжджають завдяки пакетним турам, які купуються у своїх країнах.

Таким чином, великі відсотки витрат мандрівників (іноді більше двох третин) можуть вийти з місцевої економіки. Крім того, через брак місцевих виробників, ресурсів та досвіду, країни, що приймають, не можуть надати всі послуги та продукти, необхідні туристам (наприклад, продукти харчування та напої). З цієї причини ці продукти та послуги повинні бути імпортовані з інших країн, що призведе до збільшення витоків валютних надходжень за кордон:

1. Високі державні інвестиції, необхідні для туризму, можуть відвернути капітал від інших важливих секторів, таких як охорона здоров'я та освіта.

2. Часто туризм створює лише сезонні або неповні робочі місця і не сприяє зайнятості на повний робочий день.

3. Зростання попиту на товари та послуги для подорожуючих може призвести до підвищення цін для місцевих жителів; це можна компенсувати лише за умови пропорційного збільшення місцевих доходів.

4. Туризм ціново-еластичний: зміни цін можуть визначати зрушення в туризмі. Це може мати негативні наслідки для тих країн світу, в яких надто багато залежатиме від відвідувачів, коли країна-джерело відчуває брак досвіду та зіштовхується при цьому із економічним спадом.

5. Вимоги до інфраструктури (транспорт, зв'язок) та об'єкти (готелі, ресторани, магазини) можуть призвести до виснаження природних ресурсів, забруднення та тиску на природне середовище.

6. Стиль життя місцевих жителів може бути змінений, що може призвести до змін ідентичності та цінностей, культурних конфліктів, а також етичних наслідків, таких як генерація злочинів, дитяча праця, проституція та секс-туризм.

Хоча з теоретичної точки зору міжнародний туризм може фактично призвести до економічного зростання в країнах світового співтовариства, необхідна емпірична перевірка. Це дослідження має на меті перевірити цю гіпотезу, використовуючи підхід панельних даних. Дані для цього дослідження були взяті з Індексів Світового Розвитку (Світовий Банк, 2017). Економічне зростання країн світового співтовариства було виміряно з точки зору наступних регресорів:

- реальний валовий внутрішній продукт на душу населення у попередньому періоді;
- витрати на кінцеве споживання державного бюджету (у відсотках до ВВП);
- валове нагромадження основного капіталу (відсоток від ВВП);
- рівень грамотності дорослих чоловіків (відсоток чоловіків у віці 15 років і старше);
- сукупний обсяг торгівлі (експорт плюс імпорт) до випуску продукції.

Міжнародні туристичні прибутки на душу населення, щоб врахувати вплив міжнародних туристичних потоків на економічне зростання країн призначення. Ця змінна відображає кількість відвідувачів, які протягом доби їдуть до країни на період, що не перевищує 12 місяців. Більше того, вона включає кількість туристів, які відвідують країну, в якій вони мають своє звичайне місце проживання, але поза їх звичайним середовищем.

Деякі країни світового співтовариства (Бруней, Багами, Кірибаті, Мальдіви, Науру, Самоа, Соломонові острови, Тувалу) були виключені з набору даних через відсутність даних; інші (Австралія, Канада, Нова Зеландія та Великобританія) були зняті з метою зосередитись виключно на країнах, що розвиваються. Тому остаточний набір даних складався з 41 країни. Щоб уникнути похибок вимірювань та впливу циклів на змінні, було розглянуто 14-річний період між 1990 і 2003 роками (дані про туристичні прибуття доступні лише з 1990 року для всіх розглянутих країн). Більш детальну інформацію про методологію можна отримати за запитом.

Результати підтверджують теоретичні очікування, що туристична галузь позитивно впливає на зростання країн, що розвиваються. Тести були повторені для регіональних угруповань і вони показали, що внесок туризму в економічне зростання був особливо помітним в азіатських країнах, а потім в Африці, причому результат Карибського басейну був менш значним.

Висновки. Сектор туризму може бути визначальним фактором для економічного зростання в країнах світового співтовариства, зокрема, коли можливості економічної диверсифікації обмежені. Збільшення туристичних потоків може принести чимало позитивних економічних наслідків для приймаючих країн, особливо з точки зору диверсифікації економіки та валютних надходжень.

Очевидно, що індустрія туризму сама по собі не може вирішити всі економічні проблеми, але може бути ключовим засобом розвитку. Важливим політичним наслідком є те, що вітчизняні уряди повинні більше інвестувати в цю галузь, покращуючи громадську інфраструктуру, комунікації, водопостачання та енергопостачання та інші комунальні послуги.

Сприятливою стратегією може бути реінвестування частини прибутку від туризму для залучення нових туристів, наприклад, через відповідні промоції та маркетингові стратегії. Решта прибутків має бути спрямована на надання допомоги місцевому населенню для максимізації економічних вигод від туризму. Таким чином, сектор туризму може стати реальною рушійною силою економічного розвитку серед країн світового співтовариства.

Література

1. Dr. Edgardo Sica International tourism: a driving force for economic growth of Commonwealth countries / Dr Edgardo Sica // Global Economic Situation. – Guyana, 15–17 October 2007. – P. 1–3.
2. KOF Index of Globalization [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://globalization.kof.ethz.ch>.
3. Валуйський О. О. Глобалізація сучасного світу та проблеми міжнародного туризму / О. О. Валуйський // Туризмологія: концептуальні засади туризму : монографія / [В. К. Федорченко, В. С. Пазенок, О. А. Кручек та ін.]. – Київ : ВЦ «Академія», 2013. – С. 307–315.
4. Шило Л. А. Особливості розвитку світової економіки в умовах глобалізації / Л. А. Шило, І. В. Захаренко, Ю. В. Касян // Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна «Проблеми економіки транспорту». – 2013. – Вип. 5. – С. 62–66.
5. Ворошилова Г. О. Сучасні тенденції розвитку міжнародного туризму у формуванні глобально-конкурентних переваг [Електронний ресурс] / Г. О. Ворошилова // Інтернаука : міжнародний научний журнал. Серія: «Економічні науки». – 2016. – № 1. – Режим доступу : <http://www.inter-nauka.com/ua/issues/2016/1/738>. – Назва з екрана.
6. UNWTO Tourism Highlights, 2017 Edition [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284418145>.
7. UNWTO Tourism Highlights, 2018 Edition. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284419876>
8. Барометр міжнародного туризму ЮНВТО. Статистическое приложение. Том 13. – Июнь 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.eunwto.org>.

References

1. Dr. Edgardo Sica International tourism: a driving force for economic growth of Commonwealth countries / Dr Edgardo Sica // Global Economic Situation. – Guyana, 15–17 October 2007. – R. 1–3.
2. KOF Index of Globalization [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://globalization.kof.ethz.ch>.
3. Valuiskiy O. O. Hlobalizatsiia suchasnoho svitu ta problemy mizhnarodnoho turizmu / O. O. Valuiskiy // Turyzmolohiia: kontseptualni zasady turizmu : monohrafiia / [V. K. Fedorchenko, V. S. Pazenok, O. A. Kruchek ta in.]. – Kyiv : VTs «Akademiiia», 2013. – S. 307–315.
4. Shylo L. A. Osoblyvosti rozvytku svitovoi ekonomiky v umovakh hlobalizatsii / L. A. Shylo, I. V. Zakharenko, Yu. V. Kasian // Zbirnyk naukovykh prats Dnipropetrovskoho natsionalnoho universytetu zaliznychnoho transportu imeni akademika V. Lazariana «Problemy ekonomiky transportu». – 2013. – Vyp. 5. – S. 62–66.
5. Voroshylova H. O. Suchasni tendentsii rozvytku mizhnarodnoho turizmu u formuvanni hlobalno-konkurentnykh perevah [Elektronnyi resurs] / H. O. Voroshylova // Ynternauka : mezhdunarodnyi nauchnyi zhurnal. Seryia: «Ekonomicheskye nauky». – 2016. – № 1. – Rezhym dostupu : <http://www.inter-nauka.com/ua/issues/2016/1/738>. – Nazva z ekrana.
6. UNWTO Tourism Highlights, 2017 Edition [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284418145>.
7. UNWTO Tourism Highlights, 2018 Edition. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284419876>
8. Barometr mezhdunarodnogo turizma JuNVTO. Statisticheskoe prilozhenie. Tom 13. – Ijun' 2015 [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa : <http://www.eunwto.org>.

Рецензія/Peer review : 22.12.2018

Надрукована/Printed : 06.02.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Войнарченко М. П.

УДК 519.7

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-266-1-129-133

ІВЧЕНКО І. Ю.

Одеський національний політехнічний університет

МОДЕЛЮВАННЯ ЛОГІСТИКИ ЗАКУПІВЕЛЬ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ТА РИЗИКУ

У статті досліджується можливість застосування теорії ігор в закупівельній логістичній діяльності підприємства. Проведено дослідження використання ігрової моделі для визначення обсягів оптових закупівель торговим підприємством в умовах невизначеності і ризику. Проведено аналіз можливості застосування песимістичних критеріїв статистичних ігор для побудови економіко-математичної моделі вибору найкращої стратегії збуту залежно від попиту на продукцію. Розроблено багатокритеріальну теоретико-ігрову модель для оптимізації прийняття управлінських рішень в ситуації невизначеності та ризику для підвищення показників ефективності діяльності підприємства. Проведено аналіз та знайдено оптимальне рішення з використанням розробленої економіко-математичної моделі.

Ключові слова: теорія ігор, фактор невизначеності, ризик, ігрова модель, логістика закупівель.

IVCHENKO I.

Odessa National Polytechnic University

MODELLING OF PROCUREMENT LOGISTICS IN UNCERTAINTY AND RISK CONDITIONS

The work is devoted to one of the important issues of the general problem of improving the economic and mathematical tools - the development of optimal management of logistics activities of trading enterprises. The possibility of using the game theory in the procurement of logistics activities of enterprises for the purpose of the effect distribution of material flows is investigated in the article. The problem is relevant because the material flow is the basis of the logistic flow. The material flow is the flow of production, procurement, sales, aggregation and delivery, consisting of suppliers, warehouses, production and consumers, and is treated as a general flow. Investigation of the process of forming the choice of rational strategy of enterprises in the conditions of uncertainty and risk is carried out on the example of the operation of a wholesale and trading enterprise. In the article the author has set the task to determine the best volumes of wholesale purchases of goods in tune with the fluctuations of the effective demand. The result of the study is the development of the eco-mathematical mode of enterprise's activity by choosing a rational strategy for purchasing goods based on the principles and methods of the theory of games. The game model, which is constructed by the author, allows us to form a pseudo class of anticipated action steps of an enterprise and to make a choice from a set of such scenarios in which the index of effective reaches the optimal value. The consideration of the considered method is the simplicity of calculations, transparent economic interpretation of logic and the received results. Developed a multi-critical game economic and mathematical modality can be used for automation, acceleration, improvement and improvement of logistic activity of enterprises, as well as minimization of risks in making managerial decisions in conditions of uncertainty and risk. Optimal management by the decision-making processes leads to improvement of the operation of the enterprise, increasing the e-activity of the specific processes and the enterprise as a whole.

Keywords: game theory, uncertainty factor, risk, game model, procurement logistics.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими або практичними завданнями. Без закупівельної логістики неможлива нормальна діяльність практично будь-якого підприємства. Логістика є сполучною ланкою між різними товаровиробниками і координаторами їх роботи. У зв'язку з цим виникає гостра необхідність вдосконалення логістичної діяльності за рахунок прийняття ефективних управлінських рішень.

Моделювання логістичних потоків є важливим елементом керування й необхідним кожному підприємству, що бажає йти в ногу з часом і мати високі показники ефективності виробництва. Основою логістичного потоку є матеріальний потік, тобто потік виробництва, закупівель, збуту, зберігання і доставки, що представляється як єдине ціле і складається з постачальників, складів, виробництва, розподілу та споживачів. Для ефективного розподілу матеріальних потоків пропонується розробити економіко-математичну модель діяльності підприємства для вибору раціональної стратегії закупівель.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких покладений початок вирішенню даної проблеми і на які спирається автор. Актуальність даної статті обґрунтовується тим, що в сучасних економічних умовах, коли управління підприємством орієнтоване не тільки на стан самого підприємства, а й на стан зовнішнього економічного середовища, а в структурі господарської діяльності підприємства логістичні заходи набувають все більшу питому вагу, назріла нагальна необхідність побудови економіко-математичних моделей для вдосконалення організації руху матеріальних потоків.

На даний момент розроблено багато методів і моделей логістичної діяльності. Такі моделі засновані на статичних і динамічних методах лінійного та нелінійного математичного програмування. Найбільший інтерес серед існуючих економіко-математичних моделей набувають оптимізаційні моделі [1, 2, 3]. Однак, не дивлячись на велику кількість таких моделей, лише деякі з них набули застосування на практиці. До таких моделей відносяться, наприклад, моделі оптимізації окремих напрямків руху товару, моделі

оптимального розміщення складів, моделі пошуку оптимальної величини партій поставок товарів, оптимальних схем маршрутів перевезень [1, 2, 3].

Підприємства в процесі своєї логістичної діяльності постійно знаходяться в ситуації мінливості зовнішнього і внутрішнього середовища, яка викликана багатоваріантністю явищ і процесів. Для обґрунтування рішень в умовах невизначеності, коли ймовірності можливих варіантів обстановки невідомі, розроблені спеціальні математичні методи, які розглядаються в теорії ігор. Теорія ігор належить до найбільш молодих математичних дисциплін. Її засновниками вважаються вчені Дж. фон Нейман і О. Моргенштерн [4]. Надалі теорія ігор перетворилася в самостійний математичний напрямок. А. Вальдом, Л. Гурвіцом, Дж. Севіджем у рамках теорії ігор були розроблені критерії прийняття рішень в умовах невизначеності. Однак ці критерії мали в основному теоретичне застосування і для вирішення питань логістики практично не використовувалися. В реальній практиці процес моделювання завдань, пов'язаних з моделюванням логістики в умовах невизначеності, зводиться, в основному, до евристичних методів або до наближеної підгонки бюджету та строків до затверджених на підприємстві значень. Для підвищення ефективності процесів керування логістичними потоками необхідна розробка актуальної економіко-математичної моделі.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття. Для ефективної роботи логістичної системи підприємства на різних етапах логістики постають завдання, для вирішення яких розробляють економіко-математичні методи та моделі. Такі завдання можуть бути пов'язані як з розробкою логістичної стратегії компанії взагалі, так і з оптимізацією прийняття управлінських рішень в різних видах логістичної діяльності.

За функціональною ознакою виділяють такі види логістики: закупівельна логістика, виробнича логістика, збутова логістика (логістика розподілу), складська логістика, логістика запасів, транспортна логістика, інформаційна логістика [5]. З метою вивчення наявних властивостей і закономірностей кожного з видів логістики і пошуку оптимального рішення використовують різні моделі.

В даному дослідженні розглядається завдання моделювання логістики закупівель. Мета закупівельної логістики – пошук і оцінка постачальників сировини і матеріалів, вибір оптимальних умов доставки, встановлення з постачальниками взаємовигідних, довгострокових та партнерських відносин. Для моделювання цієї діяльності необхідно попередньо провести ретельний аналіз матеріальних потоків і причин збоїв в роботі.

Для дослідження цих логістичних процесів застосовуються імітаційні, аналітичні та оптимізаційні методи [6]. Результатом проведеного аналізу існуючих у научній літературі методів і моделей логістики став висновок, що, незважаючи на їх переваги, жоден з них у чистому вигляді не дозволяє побудувати модель діяльності підприємства для вибору раціональної стратегії закупівель необхідної точності і деталізації. Існуючі методи і моделі, присвячені проблемам моделювання підприємства, володіють або надмірно узагальненим поглядом на досліджувану проблему, або зайву деталізацію і є складними з точки зору збору вхідних даних. Крім того, різні підприємства мають свою специфіку, що накладає на кожну модель свої особливості. Так само в моделі необхідно враховувати фактор невизначеності, який є невід'ємною частиною сучасної економіки.

Формулювання мети статті (постановка завдання). Метою даної роботи є дослідження процесу формування вибору раціональної стратегії підприємств в умовах невизначеності і ризику на прикладі функціонування оптово-торгівельного підприємства і завдання визначення обсягів оптових закупівель у постачальників залежно від коливань платоспроможного попиту населення. Обговорюється можливість і ставиться завдання розробки економіко-математичної моделі діяльності підприємства за вибором раціональної стратегії закупівель товару на основі принципів і методів теорії ігор.

У сучасній економічній літературі існують різні підходи до застосування економіко-математичних методів обґрунтування вибору раціональної господарської стратегії підприємства в умовах невизначеності і ризику. У даній статті для обґрунтування вибору комерційної стратегії з метою зменшення ступеня комерційного ризику пропонується використовувати ігрову модель і критерії теорії ігор для оптимізації цієї моделі.

Виклад основного матеріалу. Розглянемо господарську стратегію підприємства в сфері логістики постачання (закупівель) продукції в припущенні, що підприємство має кілька каналів збуту. Під стратегією підприємства будемо розуміти структуру і обсяг закупівель товару певного асортименту.

Виділимо наступні стратегії підприємства залежно від стану попиту на продукцію та обсягів споживчого попиту населення на товари:

- а) щомісячний збут має стійкий обсяг продукції на ряд років – низька залежність від змін кон'юнктури ринку;
- б) щомісячний збут має стійкий обсяг продукції, але на нетривалий термін – середня залежність від змін кон'юнктури ринку;
- в) щомісячний обсяг продукції, забезпечений тільки разовими закупівлями – висока залежність від змін кон'юнктури ринку;
- г) місячна продукція, яку купують на невизначений термін – абсолютна залежність від змін кон'юнктури.

У разі несприятливої кон'юнктури ринку виникає ризик недоотримання прибутку. У зв'язку з цим має місце ситуація ризику, яка є наслідком дії фактора невизначеності. Виникає задача визначення оптимальної стратегії гуртових закупок в сфері товарного обігу з метою мінімізації ризику [2].

Розробимо математичну модель даної ситуації в термінах теорії ігор.

Постановка задачі оптимізації. Нехай:

$Q = (q_1, q_2, \dots, q_n)$ – припущення про обсяги споживчого попиту населення (класах стану попиту на продукцію);

$S = (s_1, s_2, \dots, s_m)$ – кількість можливих стратегій відносно обсягів закупівель продукції, які може прийняти підприємство;

a_{ij} – результат, так званий вигравш, відповідний кожній парі поєднань (s_i, q_j) , задамо у вигляді матриці ефективності;

$A = [a_{ij}]$ – матриця платоспроможного попиту;

r_{ij} – показник ризику при настанні стратегії S_i і стані кон'юнктури ринку q_j , який показує величину недоотримання прибутку за несприятливих умов.

Потрібно вибрати таку стратегію закупівель, яка буде оптимальною. Тобто треба визначити, який повинен бути обсяг оптових закупівель у постачальників залежно від ймовірних коливань платоспроможного попиту населення в районах реалізації товару (S_{opt}) [2].

Розглянемо алгоритм вирішення поставленого завдання з використанням вихідних даних, представлених в табл. 1.

Для цього стратегіям обсягів закупівель продукції поставимо у відповідність класи стану попиту на продукцію, а так само запишемо матрицю платоспроможного попиту з урахуванням того, що a_{ij} – показники ефективності прийнятих рішень (прибуток або збиток).

Таблиця 1

Стратегії обсягів закупівель продукції, s_i	Класи стану попиту на продукцію, q_j			
	q_1	q_2	...	q_n
S_1	a_{11}	a_{12}	...	a_{1n}
S_2	a_{21}	a_{22}	...	a_{2n}
...
S_m	a_{m1}	a_{m2}	...	a_{mn}

Для вирішення поставленого завдання складемо ігрову модель.

1. Розрахунок почнемо з позиції максиміна, що полягає в тому, що суб'єкт приймає рішення, вибирає чисту стратегію, яка гарантує йому найбільший з усіх мінімальних можливих результатів дій по кожній стратегії.

Виходячи з критерію максиміна, найкраща стратегія S_{opt} визначається формулами:

$$\alpha_i = \min_j a_{ij}, \quad (1)$$

$$\varphi = \max \alpha_i = \max_i (\min_j a_{ij}), \quad (2)$$

де a_{ij} – елементи платіжної матриці (матриці ефективності);

α_i – найменше значення в кожному рядку;

φ – критерій максиміна.

Величина φ відповідає найбільшому гарантованого результату на основі критерію Вальда. Максимінна оцінка за критерієм Вальда є єдино абсолютно надійною при ухваленні рішення в умовах невизначеності.

2. Аналогічні міркування проводяться для співвідношення попиту і стратегії закупівель, з метою виявлення найгіршого результату (розміру прибутку) з усіх найкращих результатів дії по кожній стратегії.

Для цього по кожному варіанту можливого обсягу збуту по кожній стратегії виберемо рішення, максимізуючи вигравш за допомогою формули:

$$\beta_i = \max_j a_{ij}, \quad (3)$$

$$\varphi = \min \alpha_i = \min_i (\max_j a_{ij}), \quad (4)$$

де a_{ij} – елементи платіжної матриці (матриці ефективності);

β_i – найбільше значення в кожному рядку;

φ – критерій мінімакса.

Цим виразом визначається найгірший варіант і виходячи з цього критерію вибирається мінімаксна стратегія S_{opt} .

3. Для подальших розрахунків використовуємо показник ризику r_{ij} при настанні стратегії S_i і стані кон'юнктури ринку q_j , обумовлений як різниця між максимально можливим вигравшем при даному стані q_j і вигравшем при обраній стратегії:

$$r_{ij} = \beta_j - a_{ij}, \quad (5)$$

де значення ризику завжди позитивне ($r_{ij} \geq 0$). На цій підставі будемо матрицю ризиків. Цей

показник є основою мінімаксного критерію Севіджа, відповідно до якого вибирається така стратегія S_i , за якої величина ризику приймає мінімальне значення в найбільш несприятливій ситуації:

$$\varphi = \min_i (\max_j r_{ij}) \quad (6)$$

Сутність цього критерію полягає в прагненні уникнути більшого ризику при виборі рішення.

4. При виборі рішення двох крайнощів в аналізі, пов'язаних з песимістичною оцінкою за критерієм Вальда і надмірним оптимізмом максимаксного критерію, краще дотримуватися певної проміжної позиції, межа якої регулюється показником песимізму-оптимізму X , званого ступенем оптимізму в критерії Гурвіца. Його значення знаходиться в інтервалі (0; 1). Відповідно до цих компромісним критерієм для кожного рішення визначається лінійна комбінація мінімального і максимального виграшів:

$$Y_i = x \min a_{ij} + (1 - x) \max a_{ij} \quad (7)$$

На наступному кроці вибирається та стратегія, для якої ця величина виявиться найбільшою за допомогою формули:

$$\varphi = \max Y_i = \max(x \min a_{ij} + (1 - x) \max a_{ij}). \quad (8)$$

Якщо результати розрахунку за використовуваними критеріями збігаються, то всі припущення були прийняті вірно, і можна вибрати оптимальну функцію, а потім робити висновок про вибір підприємством оптимальної стратегії закупівель S_{opt} .

Проілюструємо вказаний алгоритм розв'язання задачі на реальних даних, наведених в табл. 2.

Таблиця 2

Контрольний приклад

Обсяг оптових закупівель (S), тис. грн.	Розмір прибутку (a_{ij}) залежно від ймовірних коливань попиту, тис. грн.				$\alpha_i = \min a_{ij}$	φ	$\beta_i = \max a_{ij}$
	4450,8	8901,6	14041,5	20110			
$S_1 = 8901,6$	448,2	1864,7	1864,7	1864,7	448,2	448,2	1864,7
$S_2 = 14041,5$	-0,54	707,02	2005,5	636,4	-0,54		2005,5
$S_3 = 20110$	-10,35	468,05	670,3	1940,2	-10,35		1940,2
$\beta_i = \max a_{ij}$	448,2	1864,7	2005,5	1940,2			

За критерієм Вальда знайдемо максимум стратегію за формулою (1):

$$\alpha_i = \min a_{ij} = \min(448,2; 1864,7; 1864,7; 1864,7) = 448,2 \text{ (тис. грн.)}$$

Тобто, якщо ми вибираємо стратегію S_1 , то найгірший з усіх можливих результатів полягає в тому, що розмір одержуваного чистого доходу складе **448,2 (тис. грн.)**. Аналогічно знаходимо для інших стратегій найгірші результати (див. табл. 2). Відповідно до формули (2) найкращим рішенням S_{opt} буде:

$$\varphi = \max(448,2; 0,54; 10,35) = 448,2 \text{ (тис. грн.)} \rightarrow S_1$$

2. Знайдемо мінімаксну стратегію:

Для першого рядка таблиці це рішення за формулою (3) складе:

$$\beta_i = \max(448,2; 1864,7; 1864,7; 1864,7) = 1864,7 \text{ (тис. грн.)}$$

Для наступних рядків вибираємо значення аналогічно. Найгірший варіант буде визначатися виразом (4):

$$\varphi = \max(1864,7; 2005,5; 1940,2) = 1864,7 \text{ (тис. грн.)} \rightarrow S_1$$

Для подальших розрахунків використовуємо показник ризику за формулою (5). На цій підставі будемо матрицю ризиків (см. табл. 3).

Таблиця 3

Рівень ризику підприємства за різних співвідношень ймовірного попиту і стратегії закупівель, тис. грн.

R_{ij}	4450,8	8901,6	14041,5	20110	$\max r_i$	S_{opt}
S_1	0	0	140,8	75,5	140,8	140,8
S_2	448,74	1157,68	0	1303,8	1303,8	
S_3	458,55	1396,65	1335,2	0	1396,65	

Показник ризику є основою мінімаксного критерію Севіджа, відповідно до якого вибирається така стратегія S_i , при якій величина ризику приймає мінімальне значення в найбільш несприятливій ситуації (див. формулу (6)):

$$\varphi = \min_i (\max_j r_{ij}) = 140,8 \rightarrow S_1.$$

Скористаємося критерієм Гурвіца (див. формули 7, 8). Припустимо, що в основі обчислень лежала песимістична оцінка, і припустимо, що $x = 0,8$.

Тоді для кожної стратегії відповідно маємо:

$$\begin{aligned} Y_1 &= 0,8 \cdot 448,2 + (1 - 0,8) \cdot 1864,7 = 731,5 \text{ (тис. грн.)} \\ Y_2 &= 0,8 \cdot (-0,54) + (1 - 0,8) \cdot 2005,5 = 400,67 \text{ (тис. грн.)} \\ Y_3 &= 0,8 \cdot (-10,35) + (1 - 0,8) \cdot 1940,2 = -388,04 \text{ (тис. грн.)} \\ \varphi &= \max Y_i = \max(731,5; 400,67; 379,8) = 731,5 \text{ (тис. грн.)} \rightarrow S_1 \end{aligned}$$

Отже, оптимальною є стратегія S_1 , за якої обсяг закупівель товарів складе 8901,6 тис. грн. Результати розрахунку за критерієм Вальда, Севіджа і Гурвіца збігаються. Значить, всі припущення були

прийняті вірно. Керуючись результатами, отриманими за допомогою розглянутих критеріїв, можна зробити висновок про те, що фірмі слід вибрати стратегію S_1 і робити закупівлі продукції в обсязі $S_1 = 8901,6$ (тис. грн).

Висновки. Таким чином, побудована ігрова модель дозволяє сформувати певний клас очікуваних сценаріїв дій підприємства і зробити вибір з безлічі таких сценаріїв, в яких показник ефективності досягає оптимального значення. Перевагою розглянутого методу є простота розрахунків, прозора економічна інтерпретація логіки і одержуваних результатів. Подальший розвиток розглянутої моделі можливий як за рахунок більш змістовної постановки задачі (шляхом додавання додаткових обмежень), так і більш глибокого використання ігрових методів. Застосування апарату теорії ігор дозволяє краще усвідомлювати конкурентну обстановку на ринку і зводити до мінімуму ступінь ризику.

Розроблена багатокритеріальна ігрова економіко-математична модель може бути використана для автоматизації, прискорення, покращення і удосконалення логістичної діяльності підприємств, а також мінімізації ризиків при прийнятті управлінських рішень в умовах невизначеності та ризику. Оптимальне керування процесами прийняття рішень призводить до поліпшення функціонування підприємства, підвищення ефективності окремих процесів і підприємства в цілому.

Література

1. Вітлінський В.В. Математичне програмування : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / В.В. Вітлінський, С.І. Наконечний, Т.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2001. – 248 с.
2. Івченко І.Ю. Моделювання економічних ризиків та ризикових ситуацій / Івченко І.Ю. – К. : ЦУЛ, 2007. – 342 с.
3. Математичне та комп'ютерне моделювання економічних процесів : [монографія] / З.М. Соколовська, В.М. Андрієнко, І.Ю. Івченко, О.А. Клепікова, Н.В. Яценко ; під заг. ред. З.М. Соколовської. – Одеса : "Астропринт", 2016. – 308 с.
4. Фон Нейман Дж. Теория игр и экономическое поведение / Фон Нейман Дж., Моргенштерн О. – М. : Наука, 1970. – 707 с.
5. Чугунов А.А. Дослідження методів і моделей транспортної логістики в роздрібних торговельних підприємствах / А.А. Чугунов, А.В. Глига // Економічна кібернетика: теорія, практика та напрямки розвитку : науково-практична конф. «Економіка: реалії часу», 28–29 листопада 2017 року.
6. Економіко-математичне моделювання і інформаційні технології в управлінні економічними системами різних рівнів ієрархії : монографія / О. О. Бакаєв, Л. І. Бажан, Л. І. Кайдан та ін. – К. : Логос, 2007. – 127 с.

References

1. Vitlinckiy V.V. Matematychnе ppoqramuvannya : navch.-metod. posibnyk dlia samost. vuvch. dycts. / V.V. Vitlinckiy, S.I. Nakonechniy, T.O. Tereshchenko. – K. : KNEU, 2001. – 248 c.
2. Ivchenko I.Iu. Modeliuvannya ekonomichnykh pyzykyv ta pyzykovykh cytuatsii / Ivchenko I.Iu. – K. : TsUL, 2007. – 342 c.
3. Matematychnе ta kompiutерne modeliuvannya ekonomichnykh ppocteciv : [monohpafiia] / Z.M. Sokolovska, V.M. Andriienko, I.Iu. Ivchenko, O.A. Klepikova, N.V. Yatsenko ; pid zah. ped. Z.M. Sokolovskoi. – Odesa : "Astropopynt", 2016. – 308 c.
4. Fon Neiman Dzh. Teopyia yhr y ekonomycheckoe povedenye / Fon Neiman Dzh., Mophenshtepn O. – M. : Nauka, 1970. – 707 c.
5. Chuhunov A.A. Doclidzhennia metodiv i modelei trancpoptnoi lohictyky v pozdpibnykh tophovelnykh pidppiyemctvakh / A.A. Chuhunov, A.V. Hlyha // Ekonomichna kibepnetyka: teopiia, ppaktyka ta nappiamky pozvytku : naukovo-ppaktychna konf. «Ekonomika: pealii chacu», 28–29 lystopada 2017 roku.
6. Ekonomiko-matematychnе modeliuvannya i infopmatsiini tekhnolohii v uppavlinni ekonomichnymy systemamy piznykh pivniv iieparkhii : monohpafiia / O. O. Bakaiev, L. I. Bazhan, L. I. Kaidan ta in. – K. : Lohoc, 2007. – 127 c.

Рецензія/Peer review : 12.01.2019

Надрукована/Printed : 05.02.2019
Рецензент: д. т. н., проф. Соколовська З. М.

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-266-1-134-138

КИФЯК О. В.

Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ІНДИКАТОРІВ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНИХ ДЕСТИНАЦІЙ У ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИХ ПРИКОРДОННИХ РЕГІОНАХ

У статті на основі контент-аналізу регіональних програм та інших стратегічних документів розвитку туризму встановлено, що основні показники стану туристичної діяльності є загальними та ідентичними для всіх регіонів. В результаті аналізу функціонування туристичних дестинацій прикордонних регіонів встановлено, що для цих територій визначальними є специфічні показники, пов'язані з транскордонним співробітництвом та впливом кордону на загальний розвиток туризму. На прикладі дослідження територій західноукраїнських областей, які практично всі є прикордонними, визначено основні ознаки класифікації туристичних дестинацій, встановлено основні критерії для визначення додаткових індикаторів розвитку туристичних дестинацій та підтверджено, що для кожної туристичної дестинації, окрім загальноприйнятих індикаторів розвитку, характерні особливі індикатори, які визначають реальну ситуацію в місці призначення і є обов'язковими елементами системи індикаторів для конкретної туристичної дестинації. Запропоновано підходи до формування системи індикаторів розвитку туристичних дестинацій у прикордонних західноукраїнських регіонах та методику формування інтегральних індексів розвитку туризму, яка базується не тільки на раціональному відборі окремих показників, але й їх вагових коефіцієнтів. На прикладі туристичної дестинації «м. Чернівці» розраховано щорічний інтегральний індекс міжнародних туристичних обмінів та тиску на територію. Як результат, запропоновано етапи формування системи індикаторів туристичних дестинацій та встановлено, що формування системи індикаторів в окремих туристичних дестинаціях і в регіоні в цілому є важливим не тільки для аналізу стану туристичної сфери, визначення тенденцій, вироблення стратегії і тактики діяльності на туристському ринку, але й для визначення впливу туризму на соціально-економічний розвиток території чи регіону та прийняття відповідних рішень.

Ключові слова: показники, територія, система, індикатори, інтегральний індекс, розвиток, туристична дестинація, прикордонні регіони.

KYFYAK O.

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

FEATURES OF THE SYSTEM OF INDICATORS FORMING FOR THE DEVELOPMENT OF TOURIST DESTINATIONS IN THE WESTERN UKRAINIAN BORDER REGIONS

It is established based on the content analysis of regional programs and other strategic documents of tourism development, that the main indicators of the status of tourism activity are general and identical for all regions. As a result of the analysis of the functioning of tourist destinations of the border regions, it has been established that for these territories, specific indicators related to cross-border cooperation and the influence of the border on the overall development of tourism are crucial. An example of the study of the territories of Western Ukrainian regions, which all are practically border regions, identified the main features of the classification of tourist destinations, established the main criteria for determining additional indicators of the development of tourist destinations and confirmed that for each tourist destination, in addition to the generally accepted development indicators, specific indicators that determine the actual situation at the destination and are mandatory elements of the indicator system for a particular tourist destination. Approaches to the development of a system of indicators for the development of tourist destinations in the western regions of Ukraine and methods of formation of integral indices of tourism development are proposed, which is based not only on the rational selection of individual indicators, but also on their weight coefficients. On an example of a tourist destination «Chernivtsi City» the annual integral index of international tourist exchanges and pressure on the territory is calculated. As a result, the stages of the system of indicators of tourist destinations have been proposed and it has been established that the formation of a system of indicators in individual tourist destinations and in the region as a whole is important not only for analysing the status of the tourism sector, identifying trends, developing strategies and tactics of activity in the tourist market, but for the definition of the impact of tourism on the socio-economic development of the territory or region and the adoption of appropriate decisions.

Key words: indicators, territory, system, indicators, integral index, development, tourist destination, border regions.

Постановка проблеми. Розвиток туристичних дестинацій у прикордонних регіонах та поліпшення процесу планування туристичної діяльності потребує формування системи індикаторів, які допомагатимуть спостерігати, оцінювати, координувати та підтримувати сталий розвиток туризму. Індикатори розвитку туризму – це певні, доступні для спостереження та вимірювання характеристики, нормативи і умови, які дозволяють робити висновки про стан та зміни, які відбуваються в процесі туристичної діяльності.

За вимогою Всесвітньої Туристичної Організації (ЮН ВТО) індикатори мають охоплювати всі аспекти розвитку туризму в регіоні: екологічний, економічний та соціальний. Сьогодні ЮН ВТО пропонує 75 індикаторів, об'єднаних в 14 груп, що характеризують всебічний розвиток туризму. Це, зокрема, наявність регіональної політики щодо сталого розвитку туризму, наявність реєстрів місць, що представляють природну та культурну цінність, показники впливу антропогенної діяльності на навколишнє середовище, сезонні коливання зайнятості в туристичній сфері, середня тривалість перебування туристів в регіоні, кількість місць для проживання туристів та багато інших економічних і соціально-культурних показників.

На теперішній час, у більшості випадків, для характеристики та оцінки розвитку туризму в регіоні використовують єдині показники для всіх територій. Так, зокрема, аналіз форм державних статистичних спостережень 1-ТУР, 1-Курорт, 1-Готель та інших свідчить, що в них містяться дані про основні показники діяльності туроператорів, турагентів, підприємств готельного господарства, санаторно-курортних та оздоровчих закладів, про мережу та відвідування закладів культури та дозвілля, дані про грошові витрати домогосподарств на відпочинок, культуру, ресторани та готелі тощо [1, с.3].

Проте, невирішеною проблемою залишається відсутність системного підходу до визначення індикаторів розвитку туристичних дестинацій, зокрема у прикордонних регіонах, де є свої особливості. Тут важливими є показники транскордонного співробітництва у сфері туризму і рекреації, проведення спільних заходів з охорони навколишнього середовища, екологічно-просвітницької діяльності, підвищення престижності туристичних дестинацій чи регіону в цілому, визначення соціального впливу туризму та ін.

Аналіз останніх досліджень. Розвиток туризму на різних ієрархічних рівнях та використання різноманітних критеріїв до вибору індикаторів досліджували багато зарубіжних та вітчизняних науковців. Це, насамперед, польські вчені (Б. Влодарчик, А. Стасяк, С. Лічевські), румунські (П. Ністоряну, О. Недея), білоруські (О.С. Шимова, А.И. Тарасенок), які розширюють перелік та виокремлюють індикатори щодо охорони навколишнього середовища, підвищення добробуту місцевого населення, збереження стабільної соціальної і культурної ситуації в туристичних дестинаціях тощо. Серед українських науковців заслуговують на увагу праці В.Б. Артеменко, М.Д. Балджи, В.Я. Брича, В.С. Кравціва, Л.О. Малик, А.В. Міщенко, В.М. Нижника, Т.І. Ткаченко, С.Ю. Цьохли О.І. Шаблія та ін., які пропонують різні підходи до формування системи індикаторів розвитку туризму. Так, зокрема, С.Ю. Цьохла та А.В. Міщенко пропонують систему показників для оцінки розвитку підприємницької діяльності в туризмі сформовану та поділену на загальнодержавний, галузевий рівні та рівень підприємця [2, с.180]. Іншу класифікацію пропонує Т.І. Ткаченко, яка зазначає, що в системі індикаторів розвитку туризму можна виділити такі їх групи: натуральні та вартісні, кількісні та якісні, абсолютні та відносні, прямої та опосередкованої (непрямої) дії [3, с.123-124]. Частина науковців під розвитком туризму та його впливом на економічне зростання регіону розуміють виключно систему показників, які відображають туристичний потенціал, кількість суб'єктів туристичної діяльності, чисельність туристичних потоків, обсяг реалізації туристичних послуг, долю туризму у валовому регіональному продукті, кількість туроднів, величину туристичних витрат, прибуток від туристичної діяльності, надходження до бюджетів усіх рівнів, рівень рентабельності, стан і розвиток спеціальної та загальної інфраструктури, чисельність зайнятих у галузі туризму. Для прикладу, Л.О. Малик, визначаючи систему показників, здійснює їх поділ на групи, до яких відносяться показники туристичного потенціалу, показники фінансового стану суб'єктів туристичної сфери, показники структури і динаміки споживання туристичних послуг [4, с.45]. А такі вчені, як Ісаєнко В.М., Ніколаєв К.Д., Бабікова К.О., Білявський Г.О., Смирнов І.Г. у своїй праці «Стратегія сталого розвитку (туристична галузь)» розглядають 5 груп індикаторів, які використовуються в стратегії збалансованого розвитку туризму:

- 1) обсяг туризму;
- 2) рівень задоволення відвідувачів;
- 3) якість діяльності туристичних закладів та рівень задоволення туристичних потреб;
- 4) реакція громади;
- 5) вплив на довкілля [5, с.22-23].

Підтримує такий підхід також О.С. Шимова, яка вважає, що базуючись на принципах сталого розвитку туризму, важливими є індикатори, які характеризують дотримання соціальної справедливості, що проявляється в турботі про місцеве населення і збереженні стабільної соціальної і культурної ситуації в туристичній дестинації, доступності туристичних послуг до всіх громадян [6].

Необхідність формування системи індикаторів для окремих регіонів чи визначених територій підтверджує і В.Б. Артеменко, який зазначає, що індикатори встановлюються залежно від пріоритетів і завдань стійкого розвитку для конкретної території [7, с.91], що дозволить простежувати зміни в процесі економічного розвитку туризму, його соціально-культурне значення для розвитку регіону, систематизувати впливи на довкілля тощо.

Одночасно, в прикордонних регіонах, в окремих туристичних дестинаціях система індикаторів розвитку туризму потребує врахування прикордонного та транскордонного співробітництва, особливостей функціонування кожної дестинації незалежно від її масштабів.

Адже, сталий розвиток туризму не тільки задовольняє туристичні потреби теперішнього часу, але й не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби.

Виклад основного матеріалу дослідження. Функціонування туристичних дестинацій та визначення індикаторів їх розвитку можливе за умови відповідності таким основним вимогам, як економічна ефективність, екологічна стійкість, соціальна забезпеченість, культурно-історична збереженість та ін. Під індикаторами розвитку розуміють «такі показники, які використовуються для оцінювання якості життя людей, впливу людської діяльності на стан довкілля і здоров'я людей» [8, с.13-14].

Проведений контент-аналіз програм й інших стратегічних документів розвитку туризму в регіонах України свідчить, що окремі показники є загальними та ідентичними для всіх регіонів, водночас, для аналізу та прогнозування розвитку туризму в окремих територіях важливими є додаткові показники.

Так, наприклад, для прикордонних регіонів визначальними є показники чисельності іноземного та зарубіжного туристичних обмінів з прикордонних територій, кількості спільних (з іноземним капіталом) туристичних підприємств, що формують, просувають та реалізують транскордонні тури, значення надходжень вільноконвертованої валюти в регіон, кількісні та якісні показники розвитку прикордонної та придорожньої інфраструктури, рівень забезпеченості транзитного обслуговування тощо.

Проте, навіть цей перелік показників не є універсальним. Система індикаторів розвитку туризму в регіоні немає загальної методики застосування та чітко визначених індикаторів. Одночасно, для ефективної оцінки розвитку туризму в регіоні необхідним є проведення глибокого аналізу екологічних, економічних, соціальних, демографічних, географічних, природно-ресурсних, культурно-історичних показників, що в цілому сприятиме визначенню потенційних точок зростання та подальшому розвитку.

На прикладі дослідження територій західноукраїнських областей, які практично всі є прикордонними, встановлено, що на теперішній час сформувалося багато туристичних дестинацій, які можна класифікувати за такими ознаками: масштабами; ресурсами; видами туризму; метою подорожі; ступенем навантаження; категорією споживачів; стадією життєвого циклу та ін.

Найбільшими туристичними дестинаціями культурно-пізнавального спрямування є міста: Львів, Чернівці, Івано-Франківськ, Ужгород, Луцьк, Мукачеве, Дрогобич, Коломия, Хотин, Галич, – де висока щільність об'єктів туристичного показу та велика кількість культурно-мистецьких, спортивних заходів, проведення фестивалів, відзначення релігійних свят тощо.

Знаними далеко за межами України, туристичними дестинаціями лікувально-оздоровчого призначення, є курорти Трускавець, Моршин, Солотвино, Саян, Кваси, Великий Любінь, Поляна та багато інших, які забезпечені природними бальнеологічними ресурсами та відповідною інфраструктурою.

Для спортивно-оздоровчого туризму успішно функціонують гірськолижні центри Буковель, Драгобрат, Рахів, Славське, Тисовець, Ворохта, Мигово.

Для сільського, зеленого, екологічного туризму найбільш придатними є території Яремчанського, Верховинського, Косівського районів Івано-Франківської області, Тячівського, Виноградівського, Міжгірського районів Закарпатської області, Вижницького, Путильського, Сокирянського районів Чернівецької області, Жовківського, Сколевського та інших районів Львівської області.

Відпочинкові водні дестинації зосереджені в районі Шацьких озер (озера Світязь, Пулимцецьке, Луки, Люцимір), що на Волині, басейнах річок Дністер, Прут, Західний Буг, Прип'ять та інших.

Ці та інші туристичні дестинації мають високий туристично-рекреаційний потенціал (багата культурно-історична спадщина, наявність природних лікувальних ресурсів, екологічно чисте навколишнє середовище), що дозволяє розвивати різні види туризму на територіях західноукраїнських прикордонних областей та розцінювати дані території як найбільш перспективні з точки зору розвитку туристичного бізнесу.

Детальний аналіз функціонування окремих туристичних дестинацій за видами туризму, метою подорожування, масштабами, територіальними та іншими ознаками і проведено тестування в таких туристичних дестинаціях, як місто Трускавець (Львівська область), гірськолижний комплекс Буковель (Івано-Франківська область), Хотинська фортеця (Чернівецька область), підтверджує гіпотезу, що для кожної туристичної дестинації, окрім загальноприйнятих індикаторів розвитку, характерні особливі індикатори, які визначають реальну ситуацію в місці призначення і є обов'язковими елементами системи індикаторів для конкретної туристичної дестинації.

В результаті аналізу туристичного ринку прикордонних територій, попиту на туристичні послуги та пропозицій, основними критеріями для визначення додаткових індикаторів розвитку туристичних дестинацій було визначено:

- наявність даних;
- релевантність;
- зрозумілість і правдивість;
- порівнянність;
- можливість прогнозування.

Так, наприклад, для туристичної дестинації «Місто Трускавець», яка за видами туризму та цілями подорожі відноситься до лікувальних та рекреаційно-оздоровчих дестинацій, пріоритетними індикаторами є ступінь мінералізації лікувальних вод «Нафтуся», «Марія», «Софія», «Броніслава», «Юзя» та ін., забезпеченість екологічно-чистими продуктами харчування, якість медичного обслуговування, стан та охорона навколишнього середовища, рівень антропогенного впливу, чисельність іноземних туристів з прикордонних територій країн сусідів, значення надходжень вільноконвертованої валюти тощо.

Для туристичної дестинації «Гірськолижний комплекс Буковель», яка за видами туризму відноситься до екологічних, спортивних, оздоровчих, за станом розвитку є перспективною, за ступенем навантаження – максимально навантажена, а за цілями подорожування – спортивно-оздоровчою, пріоритетними індикаторами є сезонність, яка характеризується чисельністю туристів у пік сезону, переліком додаткових послуг та різноманітністю розваг, рівнем безпеки, задоволеністю туристів відпочинком, яка базується на опитуваннях і анкетуваннях та ін.

Для туристичної дестинації «Хотинська фортеця», яка за масштабами відноситься до дестинацій як туристичний об'єкт, а за видами туризму відноситься до пізнавальних, освітніх, історичних, додатковими індикаторами є встановлення категорії відвідувачів, показники транскордонного співробітництва, чисельності іноземних туристів, престижність міста Хотин, яка визначається рівнем задоволеності місцевого населення та ін.

Сукупність цих показників безпосередньо пов'язана з розвитком туризму в місті чи регіоні і тому важливо мати кращі значення за всіма цими індикаторами. Разом з тим, необхідно розглянути багато моделей, щоб зрозуміти, які саме фактори є детермінантами того чи іншого показника.

Формування системи індикаторів розвитку туристичних дестинацій у прикордонних західноукраїнських регіонах є складним завданням, оскільки для кожної туристичної дестинації, окрім загальноприйнятих індикаторів, характерні особливі показники, тому пропонуємо декілька комплексних індикаторів, які розробляються на засадах групування однотипних показників та визначенні інтегральних індексів.

У методичному плані для формування інтегральних індексів розвитку туризму велике значення має не тільки раціональний відбір окремих показників, але й їх вагових коефіцієнтів.

Наприклад, щорічний інтегральний індекс I міжнародних туристичних обмінів та тиску на туристичну дестинацію «м. Чернівці» можна розрахувати, починаючи з базового 2013 року, як середнє значення добутків темпу росту кожного показника на відповідний йому ваговий коефіцієнт:

$$I = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n [\alpha_i \cdot TP_i], \quad (1)$$

де n – число показників;

α_i – вагові коефіцієнти i -показника;

TP_i – темпи росту i -показника.

У вигляді показників та встановлених експертним шляхом вагових коефіцієнтів виступають:

- чисельність іноземних (в'їзних) туристів (ваговий коефіцієнт 0,3);
- чисельність вітчизняних в'їзних туристів (0,3);
- чисельність зарубіжних (виїзних) туристів (0,1);
- загальна чисельність туристів на 1 км² (0,2);
- кількість проведених заходів з відшкодування шкоди навколишньому середовищу (0,1).

Таблиця 1

Основні показники для розрахунку інтегральних індексів міжнародних туристичних обмінів та тиску на туристичну дестинацію «м. Чернівці» [9, с.6]

Показники по дестинації «Чернівці»	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
чисельність іноземних (в'їзних) туристів	37,9	39,8	41,8	44
чисельність вітчизняних в'їзних туристів	239,8	262,7	275,8	290,7
чисельність зарубіжних (виїзних) туристів	14,5	13,8	16,3	19,1
загальна чисельність туристів та екскурсантів на 1 км ²	2587	2653	2712	2806
кількість проведених заходів з відшкодування шкоди навколишньому середовищу	5	8	7	11

Проведені розрахунки за наведеною вище методикою дали відповідний результат (рис. 1) щодо встановлення інтегральних індексів міжнародних туристичних обмінів і тиску на туристичну дестинацію «м. Чернівці», та сприяли прогнозуванню інтегрального індексу міжнародних туристичних обмінів та тиску на туристичну дестинацію «м. Чернівці» на 2020 р.

За такою схемою можна розрахувати індекс привабливості туристичних дестинацій, фінансовий індекс, індекс ємності та інші.

Проведена апробація визначення інтегрального індексу міжнародних туристичних обмінів та тиску на туристичну дестинацію на території Чернівецької області підтверджує можливість формування системи індикаторів в туристичних дестинаціях і те, що вона може бути успішно впроваджена і виконувати передбачені функції з проведення діагностики, регулювання та прогнозування розвитку туризму не тільки в окремих дестинаціях, але й в цілому по регіону, якщо її постійно поповнювати якісною і своєчасною інформацією.

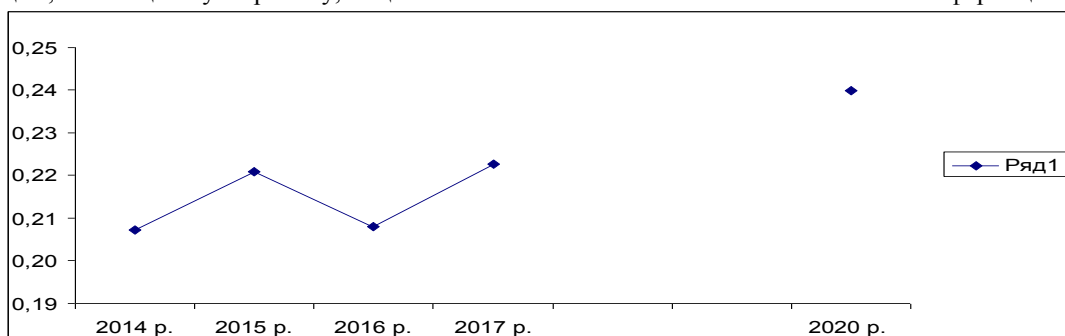


Рис. 1. Динаміка інтегральних індексів міжнародних туристичних обмінів та тиску на туристичну дестинацію «м. Чернівці» за 2014–2017 рр.

Проте, здійснений аналіз інформаційних потоків на рівні області свідчить, що повноцінна інформація про розвиток туризму в районах та окремих територіях надходить з різних джерел: статистичних управлінь, інших відділів і управлінь виконкомів, туристичних, готельних і транспортних підприємств, банків і фінансово-кредитних установ, в результаті чого не забезпечується її методична єдність, цілісність, сумісність і несуперечливість. Інформаційні потоки не відображають повною мірою процеси розвитку туризму в тому числі і транскордонне співробітництво, так як туристичні, готельні, транспортні, ресторани, екологічні та інші підприємства відносяться до різних форм власності і перебувають у різному підпорядкуванні. А для комплексної оцінки розвитку туризму в області та окремих туристичних destinations необхідна взаємопов'язана, всебічна, узгоджена інформація по всіх підприємствах, які продукують характерні та нехарактерні послуги, що дозволить сформувати систему індикаторів, яка крім вище перерахованих показників враховуватиме рівень екологічної рівноваги, рівень безпеки, забезпеченість органічними продуктами харчування, якісне медичне обслуговування, тривалість життя, дитяча смертність та інші показники, без яких не можна назвати територію чи регіон туристично-розвиненими.

Висновки. В процесі глобальних змін на місцевому і регіональному рівнях, сталий розвиток туризму вимагає визначення довгострокових перспектив. А це означає, що розвиток туризму має бути прогнозованим на майбутні періоди та спрямованим на збереження навколишнього середовища, ефективне використання природних ресурсів, охорону і підтримку пам'яток історії, культури, архітектури тощо. Тому, запропоновані підходи до формування системи індикаторів туристичних destinations у прикордонних регіонах мають базуватися на наступних етапах:

- 1) визначення туристичної destination на наявність ресурсів;
- 2) визначення туристичної destination за метою подорожі та видами туризму;
- 3) визначення впливу транскордонного співробітництва;
- 4) виділення особливостей кожної destination та встановлення критеріїв для визначення основних та додаткових показників;
- 5) раціональний відбір окремих показників та встановлення вагових коефіцієнтів кожного з них;
- 6) формування інтегральних індикаторів розвитку туристичних destinations.

Таким чином, формування системи індикаторів в окремих туристичних destinations і в регіоні в цілому є важливим не тільки для аналізу стану туристичної сфери, визначення тенденцій, вироблення стратегії і тактики діяльності на туристському ринку, але й визначення впливу туризму на соціально-економічний розвиток території чи регіону та прийняття відповідних рішень.

Література

1. Туризм та відпочинок у Чернівецькій області у 2017 році : статистичний збірник / Державна служба статистики України. Головне управління статистики у Чернівецькій області. – Чернівці, 2018. – 90 с.
2. Цехла С.Ю. Формирование системы индикаторов развития туристского обслуживания / С.Ю. Цехла, А.В. Мищенко // Культура народов Причерноморья. – 2009. – С. 179–183.
3. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу / Т.І. Ткаченко. – К., 2006. 536 с.
4. Малик Л.О. Роль та місце рекреаційної індустрії Карпатського регіону в розвитку туризму / Л.О. Малик // Молодь і ринок. – 2012. – № 10 (93). – С. 40–46.
5. Стратегія сталого розвитку (туристична галузь) / Ісасенко В.М., Ніколаєв К.Д., Бабікова К.О., Білявський Г.О., Смирнов І.Г. – К. : Видавництво Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова, 2014. – 300 с.
6. Шимова О. С. Устойчивый туризм : учеб.-метод. пособие / Шимова О. С. – Минск : РИПО, 2014. – 158 с.
7. Артеменко В.Б. Індикатори стійкого соціально-економічного розвитку регіонів / В.Б. Артеменко // Регіональна економіка. – 2006. – № 2. – С. 90–97.
8. Сталий розвиток суспільства: роль освіти : путівник / за ред. В. Підліснюк. – К. : Видавництво СПД «Ковальчук», 2005. – С. 88.
9. Програма розвитку туризму в місті Чернівцях на 2017–2020 роки : затверджено рішенням Чернівецької міської ради VII скликання від 12.01.2017 № 531. – Чернівці, 2017. – 16 с.

References

1. Turizm ta vdpochynok u Chernivetskii oblasti u 2017 rotsi : statystychnyi zbirnyk / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Holovne upravlinnia statystyky u Chernivetskii oblasti. – Chernivtsi, 2018. – 90 s.
2. S.Yu. Tselha S. Yu. Formirovaniye sistemy indikatorov razvitiya turists'kogo obsluzhivaniya / S. Yu. Tselha, A. V. Mishhenko // Kul'tura narodov Prichernomor'ya. – 2009. – S. 179–183..
3. Tkachenko T. I. Staliy rozvytok turyzmu: teoriya, metodolohiia, realii biznesu / T. I. Tkachenko. – K., 2006. 536 s.
4. Malyk L. O. Rol ta mistse rekreatsiinoi industrii Karpatskoho rehionu v rozvytku turyzmu / L. O. Malyk // Molod i ryнок. – 2012. – № 10 (93). – S. 40–46.
5. Stratehiia staloho rozvytku (turystychna haluz') / Isaienko V. M., Nikolaiev K. D., Babikova K. O., Biliavskiy H. O., Smyrnov I. H. – K. : Vydavnytstvo Natsionalnoho pedahohichnoho universytetu imeni M. P. Drahomanova, 2014. – 300 s.
6. Shimova O. S. Ustojchivyy turizm : ucheb.-metod. posobie / Shimova O. S. – Minsk : RIPO, 2014. – 158 s.
7. Artemenko V. B. Indykatory stiikoho sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehioniv / V. B. Artemenko // Rehionalna ekonomika. – 2006. – № 2. – S. 90–97.
8. Staliy rozvytok suspilstva: rol osvity : putivnyk / za red. V. Pidlisniuk. – K. : Vydavnytstvo SPD «Kovalchuk», 2005. – S. 88.
9. Prohrama rozvytku turyzmu v misti Chernivtsiakh na 2017–2020 roky : zatverdzheno rishenniam Chernivetskoï miskoi rady VII sklykannia vid 12.01.2017 № 531. – Chernivtsi, 2017. – 16 s.

Рецензія/Peer review : 11.12.2018

Надрукована/Printed : 07.02.2019
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 658.3.007:331.108.43

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-266-1-139-143

КЛИМЧУК А. О.

Вінницький національний аграрний університет

АНАЛІЗ ДЕМОТИВУЮЧИХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ТРУДОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена дослідженню демотивуючих факторів впливу на трудову діяльність персоналу підприємства: розкрито їх зміст, виявлено причини виникнення. Здійснено систематизацію демотиваторів, що впливають на трудову діяльність персоналу машинобудівних підприємств. Запропоновано ключові рівні оцінювання при аналізі демотиваторів впливу на трудову діяльність персоналу машинобудівного підприємства.

Ключові слова: демотивуючий фактор, демотиватор, мотивація, стимулювання, персонал, трудова діяльність, підприємство.

KLYMCHUK A.

Vinnytsia National Agrarian University

ANALYSIS OF DEMOTIVATING FACTORS INFLUENCE ON LABOR ACTIVITY OF THE PERSONNEL OF THE ENTERPRISE

The article is devoted to the research of demotivating factors on the work activity influence of the personnel of the enterprise: their content is disclosed, the causes of occurrence are identified, systematization of demotivators affecting the labor activity of the personnel of machine-building enterprises are carried out. The key estimations are proposed in the analysis of demotivating factors on the work activity influence of the personnel of the machine-building enterprise. It is noted that the demotivators of labor activities of the personnel can exist when there is a mechanism for evaluation, the formation of measures to stimulate and motivate the work of the personnel of the enterprise, where there may be demotivators of normative and scientific-methodical, organizational-managerial, financial-economic, production- technological, informational and socio-psychological character. Emphasized that the same demotivators in different circumstances can have a different influence on the labor activity and labor behavior of the personnel or from the non-significant to become viable, for such skills it is extremely difficult to carry out their analysis. It is proved that the estimation of demotivators on the work activity influence of the personnel can be used as a methodological basis for solving the problems of strategic management by the machine-building enterprise and its personnel, which includes the construction and implementation in the whole of the mechanism of assessment, motivation and incentives for personnel, successful use of which activates the work activity, increases its productivity, improves the indicators of financial and economic activity, expands the market share of machine-building enterprises, grows the emergence of competitive advantages of manufactured products, and the consolidation of impeccable reputation on the market.

Keywords: demotivating factor, demotivator, motivation, stimulation, personnel, labor activity, enterprise.

Постановка проблеми. Потреби керівників в ефективному управлінні підприємством на основі належного оцінювання, стимулювання персоналу, формування його мотивації до високопродуктивної трудової діяльності вимагає спрямування зусиль власників та керівників машинобудівних підприємств на пошук та використання більш дієвих методів, спрямованих на покращення таких характеристик персоналу як здатність навчатись протягом трудової діяльності, формування корпоративної відповідальності у працівників, компетентність та професіоналізм, що забезпечують зростання продуктивності, випуск конкурентоспроможної продукції, вихід на нові ринки збуту, що загалом створить можливості для отримання підприємством високих прибутків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню різноманітних теоретико-методологічних і прикладних аспектів щодо виявлення демотивуючих факторів впливу на трудову діяльність персоналу було приділено багато уваги такими вченими, як В. А. Дятлов, О. П. Єгоршин, І. В. Гуськова, В. В. Травін, Л. П. Червінська, Д. П. Богиня, М. В. Семикіна, В. Я. Пихтін, Д. Є. Козенков, Ю. А. Опанасюк, К. М. Солошенко, О. П. Якубова та іншими.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Незважаючи на вагомий внесок вчених у вирішенні питань теоретичного та прикладного характеру щодо аналізу демотиваторів трудової діяльності персоналу, все ж актуальність окресленої проблематики на вітчизняних підприємствах вимагає більш поглибленого дослідження теоретичних аспектів щодо їх структуризації, оцінювання та формування заходів з їх уникнення або мінімізації.

Формування цілей статті. Мета статті полягає у дослідженні демотивуючих факторів впливу на трудову діяльність персоналу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед критеріальних ознак, які вказують на адаптованість персоналу до проведення регулярного оцінювання його професійно-кваліфікаційних характеристик з метою формування ефективних заходів мотивації та стимулювання трудової діяльності доцільно виділити: рівень професіоналізму персоналу; рівень набуття та оновлення професійних знань; характеристика змісту набутих виробничих знань та їх практичне застосування в конкретному виробничому процесі.

Набуття конкурентних переваг виготовленої продукції, підвищення ефективності та гнучкості виробничих процесів вимагає удосконалення характеристик та якостей персоналу, а саме його інтелектуальних та морально-психологічних якостей. Через те, використання у виробництві висококваліфікованої та продуктивної праці, формування трудової мотивації у персоналу є ключовим елементом ефективного управління та розвитку підприємства. Застосування ефективної оцінки персоналу, методів його стимулювання та мотивації трудової діяльності формує у працівника прагнення до трудової конкуренції, почуття відповідальності, самостійність у вирішенні багатьох завдань, вміння працювати в команді тощо.

Досягнути результативності в оцінюванні персоналу, застосуванні методів його мотивації та стимулювання виявляється можливим лише на основі отриманих результатів господарської діяльності підприємства, тобто зважаючи на той результуючий показник, який підприємство отримує, виходячи із використання трудової діяльності персоналу.

Сучасні шляхи ефективного управління підприємством, а саме, управління персоналом, спрямоване на його оцінювання, стимулювання та мотивацію, обумовлюють використання знань як ефективного інструменту отримання запланованого результату та його впливу на господарську діяльність машинобудівного підприємства. Основними проблемами, які можуть виникати при оцінюванні, мотивації та стимулюванні персоналу, є неспівпадання цілей підприємства із цілями працівників або ж стратегією управління підприємством із стратегією оцінки, стимулювання та формування мотивації у персоналу.

Дослідження приведених вище проблем вказує на існування так званих демотиваторів трудової діяльності персоналу, неминучість настання яких обумовлена [1, с. 124, 2–5]: проблемами з ведення господарської діяльності в конкурентному середовищі, орієнтація підприємства на отримання високих прибутків, неузгодженість дій вищих та нижчих ланок керівництва тощо. Вплив демотиваторів значно посилюється під дією проблем на мезо- та макрорівні: нестабільність соціально-економічного та політичного розвитку в країні; зatoryжна фінансово-економічна криза та воєнні дії на сході України; розмитість у трактуванні багатьох законодавчих актів, їх часті зміни; зростання темпів інфляції; відсутність на багатьох машинобудівних підприємствах новітніх видів техніки та технологій; низький рівень корпоративної культури, менеджменту та маркетингу на підприємствах машинобудування. Водночас демотиватори трудової діяльності персоналу можуть існувати тоді, коли функціонує механізм оцінки, формування заходів із стимулювання та мотивації трудової діяльності персоналу підприємства, де присутніми можуть бути демотиватори нормативно-правового та науково-методичного, організаційно-управлінського, фінансово-економічного, виробничо-технологічного, інформаційного та соціально-психологічного характеру.

Як нами стверджувалось, оцінювання результатів трудової діяльності персоналу машинобудівних підприємств, його продуктивності можна також здійснювати з позиції здійснення на них впливу демотиваторів. Так, зокрема, виявляється можливим розгляд загальних підходів щодо структуризації демотиваторів трудової діяльності персоналу підприємств машинобудування (табл. 1). Аналіз демотиваторів впливу на трудову діяльність персоналу дає підстави для виявлення саме тих факторів, що можуть спричинити негативні явища та несприятливі події, призвести до ризиків у роботі підприємства.

Через те, підприємству важливо здійснювати ідентифікацію усіх небезпечних внутрішніх та зовнішніх демотиваторів, які можуть нести загрозу або породжувати небезпеку при розробці та реалізації механізму оцінки, мотивації та стимулювання персоналу машинобудівних підприємств або стати причиною виникнення негативних явищ. Хоча підприємство і не в силах ліквідувати усі демотиватори трудової діяльності персоналу, проте для керівників підприємств при застосуванні вдало підібраних інструментів виявляється можливим їх суттєво зменшити і за можливістю нейтралізувати.

Таблиця 1

Систематизація демотиваторів, що впливають на трудову діяльність персоналу машинобудівних підприємств

Демотиватори		Класифікація
Зовнішні	Глобальні	Прямі: отримання інформації за допомогою листування чи спілкування у мережі Інтернет щодо існування більш комфортних та кращих умов праці, її оплати, перспектив професійного зростання, розширення можливостей щодо використання своїх вмінь та навиків співбесідником, котрий володіє такими ж професійними характеристиками, проте знаходиться у більш вигірному становищі, маючи інше місце роботи; розуміння в процесі відвідування інших підприємств під час відряджень чи поїздок за кордон того, що працівник, який працює у тій же чи суміжних галузях, пов'язаний із недосконалістю, недоліками в роботі, відсутністю техніки безпеки, можливостями кар'єрного просування на підприємстві, на якому він працює; усвідомлення переваг роботи на іншому підприємстві, в іншій галузі або ж за кордоном під час ведення робочої чи приватної бесіди з іноземними працівниками або ж працівниками інших підприємств або галузей.
		Непрямі: пошук інформації через Інтернет-ресурси, відвідування лекцій, перегляд телевізійних передач, прослуховування радіопередач, котрі висвітлюють існування кращих умов праці у порівнянні із підприємством, на якому працює працівник; ознайомлення із статтями, вивчення наукової літератури, спрямованої на обґрунтування кращих за існуючі на підприємстві систем оплати праці, мотивації та стимулювання персоналу, організації та оснащення робочих місць, можливостей кар'єрного зростання тощо.

	Локальні	Прямі: підтримання безпосередніх зв'язків із працівниками інших підприємств галузі машинобудування, в яких умови праці є значно кращими та комфортнішими; відвідування взірцевих підприємств машинобудівної галузі з метою запозичення позитивного досвіду мотивації та стимулювання персоналу; вчинення адміністративних перешкод з боку органів державного управління щодо питань в сфері праці, її умов, творчого розвитку. Непрямі: усвідомлення працівником політичного становища в країні та його вплив на машинобудівну галузь, у межах якої функціонує підприємство; відвідування семінарів та конференцій, виставок та презентацій, на яких працівник може отримати інформацію щодо досягнень в сфері умов та творчої наповненості праці підприємств-лідерів машинобудівної галузі; ознайомлення з Інтернет-ресурсами, науковими працями, перегляд телепередач, прослуховування радіопередач, в яких розкривається існування кращих умов праці.
	На рівні підприємства	Недосконалість управлінської політики, системи управління підприємством: недосконалість в організації оплати праці; несправедливість чи непрозорість правил кар'єрного зростання; відсутність впроваджень нової техніки та технологій, незадовільний стан матеріально-технічного забезпечення праці; недосконалість системи прийняття управлінських рішень та дотримання контролю за їх виконанням. Відсутність розвитку, урахування нових ідей та інновацій з боку працівника.
	На рівні колективу	Неправомірні дії: порушення трудових або інших прав працівника; хабарництво, корупція, шахрайство; недотримання техніки безпеки праці; протиправна поведінка працівників, яка не тягне за собою відповідальності. Проблеми, пов'язані з виготовленням продукції та наданням послуг: застарілість основних засобів, несправність засобів праці, технологічне відставання від конкурентів; недосконалість політики обслуговування клієнтів, неадаптованість до особистісних характеристик клієнтів. Несправедливість та непрозорість щодо оплати праці працівників з одного відділу чи цеху, котрі виконують однакову або схожу роботу та володіють одними і тими же або схожими професійними навиками та досвідом роботи. Невідповідність рівня кваліфікації осіб посаді, яку вони займають. Наявність несприятливої або конфліктної атмосфери у колективі. Несправедлива організація матеріально-технічного забезпечення працівників. Особисті неприємності та протиріччя між працівниками підрозділу тощо.
Внутрішні (суб'єктивні)	За тривалістю впливу на поведінку	Демотиватори тривалої дії, які зумовлюють деструктивні процеси трудової діяльності працівника та протягом тривалого періоду здійснюють негативний вплив на трудову поведінку працівника. Короткотривалі демотиватори, що викликають деструктивні явища в поведінці працівника чи рішення, котрі він приймає в процесі здійснення трудової діяльності протягом нетривалого періоду.
	За сферою виникнення	Демотиватори, які виникають у процесі трудової діяльності: пов'язані з організацією оплати, умовами праці, технологією управління персоналом; пов'язані з формальними та неформальними відносинами у колективі, зокрема спілкуванням з колегами, керівниками; пов'язані з організаційною структурою підприємства; рівнем впровадження нових технологій, машин, обладнання, техніки та матеріалів. Демотиватори, виникнення яких відбувається поза трудовою діяльністю, у приватному житті: особистісна деградація; сімейні обставини; зміна політичних поглядів, переконань; деформація правосвідомості тощо.
	За рівнем інтенсивності впливу на поведінку	Демотиватор, що в повній мірі характеризують трудову поведінку як демотивовану. Демотиватори, що викликають демотивовану поведінку працівника на тривалий період, в результаті чого можуть призвести до зміни місця роботи або вчинення протиправних дій на підприємстві. Демотиватори, що зумовлюють демотивацію праці та можуть призвести до зниження її продуктивності, якості виготовленої працівником продукції, виникнення конфліктної поведінки чи відмови від виконання поставлених перед працівником завдань. Демотиватори, що здійснюють вплив на позицію працівника стосовно окремих аспектів, проте загалом ніяк не відбиваються на трудовій поведінці. Демотиватори, стосовно яких працівник демонструє свою стійкість, через що вони ніяк не відображаються на його трудовій поведінці.
	За сферами трудової діяльності	Демотиватори, прояв яких відбивається у поведінці працівника на виробництві, безпосередньо при виготовленні товарів чи наданні послуг, прийнятті рішень з виробничих чи організаційних питань. Демотиватори, що проявляються в процесі спілкування – з колегами, керівниками, підлеглими. Демотиватори, що проявляються в період професійного навчання, підвищення кваліфікації, самоосвіти працівника, його наукової роботи. Демотиватори, прояв яких відбувається в межах лояльності працівника до підприємства та діях, спрямованих на реалізацію цілей підприємства. Демотиватори, що проявляються при плануванні кар'єри, формуванні стратегії професійного зростання та відповідних дій, спрямованих на його реалізацію.

Враховуючи те, що одні і ті ж демотиватори за різних обставин можуть здійснювати різний вплив на трудову діяльність та трудову поведінку персоналу або із незначних ставати вирішальними, за таких умов вкрай важко здійснювати їх аналіз.

Через те, ми вважаємо, що процес оцінювання демотиваторів впливу на трудову діяльність персоналу машинобудівних підприємств визначається сукупністю прийомів, дій та методів, що забезпечують виявлення, оцінку та формування заходів і рекомендацій щодо їх усунення або зменшення.

Серед вхідних параметрів оцінювання визначають збір інформації про працівника (рівень кваліфікації, освіту, стаж роботи, вміння та навички), фактори зовнішнього та внутрішнього середовища, дія яких має безпосередній або непрямий вплив на можливість досягнення поставлених цілей працівника та їх співпадіння із цілями підприємства.

Таким чином аналіз демотиваторів впливу на трудову діяльність персоналу машинобудівного підприємства складається із трьох ключових рівнів оцінювання: вибір стратегії оцінювання демотиваторів, обрання тактики оцінювання, а також оперативне оцінювання демотиваторів. На рівні вибору стратегії оцінювання демотиваторів персоналу визначається перспективний розвиток підприємства за умов ліквідації або ж мінімізації демотивуючих факторів персоналу, а також забезпечуються критерії і параметри оцінки, мотивації та стимулювання персоналу в ефективному управлінні підприємством. При обранні тактики оцінювання демотиваторів персоналу, доцільно поділяти їх на кількісний та якісний аналізи. Кількісний аналіз характеризується числовим визначенням величини окремих видів демотиваторів та, зокрема, загального показника впливу демотиваторів на трудову діяльність персоналу. До методів, які використовують при здійсненні кількісного аналізу, можна віднести математичні методи та моделі, за допомогою яких можна обрати найкращий варіант рішень із сукупності усіх можливих. Використання таких методів є доцільним лише за умови доступу до усієї необхідної інформації про демотиватори.

Сутність якісного аналізу полягає у виявленні та врахуванні усіх демотиваторів на кожному з етапів оцінки, стимулювання та підвищення вмотивованості персоналу. Окремі методи виявлення демотиваторів визначаються кількісним аналізом первинних даних, до інших входять якісні підходи. Проте, сутність усіх цих методів спрямована на досягнення спільної мети – виявлення найбільшої кількості демотивуючих факторів персоналу з метою розробки подальших рекомендацій для їх усунення або мінімізації задля успішного формування та реалізації механізму оцінки, мотивації та стимулювання персоналу машинобудівних підприємств.

Методи, які використовують задля виявлення демотиваторів персоналу, пов'язують з різноманітними способами отримання інформації про них і можуть бути поділені на дві групи: спеціалізовані та універсальні.

Універсальні методи, які виявляють демотиватори персоналу, під дією котрих формування та реалізація механізму оцінки, мотивації та стимулювання персоналу піддається ризику, відносять: анкетування, опитування керівників та провідних спеціалістів на підприємстві, аналіз індикаторів демотивуючих факторів персоналу, аналіз квартальних та річних звітів з праці підприємства. До спеціалізованих методів відносять складання та аналіз інформаційних потоків, карт процесів тощо. Водночас задля отримання додаткової інформації можливим є залучення спеціалістів або спеціалізованих фірм з метою проведення експертизи документації щодо діяльності відділу праці підприємства. Вся отримана інформація має бути піддана ретельному аналізу та згрупуванню.

На рівні оперативного оцінювання здійснюється прийняття рішень щодо попередження негативного впливу демотиваторів на формування та роботу механізму та загалом функціонування машинобудівного підприємства. Таким чином, необхідним є здійснення поточного контролю за виконанням заходів щодо попередження або зменшення негативного впливу демотиваторів впливу на трудову діяльність персоналу, а також тих, які здатні їх збільшити. У випадку ідентифікації відхилень від плану здійснюється коригування. Ефективність таких заходів визначається якістю їх виконання та чутливістю до демотиваторів в процесі формування та реалізації механізму оцінки, мотивації та стимулювання персоналу машинобудівних підприємств, метою якого має стати співпадіння цілей та інтересів працівників із цілями та інтересами підприємства, підвищення продуктивності персоналу, заохочення працівників до прояву ініціативи у вирішенні їх як особистих проблем, так і проблем підприємства, поліпшення робочої атмосфери серед підлеглих, задоволення базисних потреб персоналу, попередження надмірного перенавантаження працівників та робочого згорання, відсутності можливостей самореалізації та перспектив кар'єрного зростання. Таким чином, аналіз демотивуючих факторів впливу на трудову діяльність персоналу є надзвичайно актуальним під час розробки структури механізму оцінки, мотивації і стимулювання персоналу в ефективному управлінні підприємством.

Висновки та перспективи подальших досліджень. За результатами приведених досліджень можемо стверджувати, що оцінка демотиваторів впливу на трудову діяльність персоналу може бути використана як методичне підґрунтя для розв'язання проблем стратегічного управління машинобудівним підприємством та його персоналом, що включає побудову та реалізацію в цілому механізму оцінки, мотивації та стимулювання персоналу, успішне використання якого активізує трудову діяльність персоналу, забезпечить зростання його продуктивності, покращить показники фінансово-економічної діяльності, розширення частки ринку машинобудівних підприємств, зростання конкурентних переваг продукції, що виготовляється, та закріплення бездоганної репутації на споживчому ринку. Через те, перспективами досліджень у цьому напрямі є потреба в подальшому розробленні проблематики пошуку та впровадженні в практику діяльності машинобудівних підприємств стратегічного забезпечення механізму в системі вертикальної та горизонтальної інтегрованості управління персоналом.

Література

1. Концептуальні засади менеджменту в інформаційній економіці : монографія / Т. І. Лепейко, О. І. Пушкар, О. М. Миронова та ін. ; за заг. ред. докт. екон. наук, професора Т. І. Лепейко. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2010. – 252 с.
2. Щукін І. О. Формування системи управління персоналом на підприємстві / І. О. Щукін, Т. С. Морщенок // Економічний вісник Донбасу. – 2005. – № 1. – С. 116–120.
3. Алексєєва Н.Ф. Удосконалення мотивації трудової діяльності працівників машинобудівних підприємств / Н. Ф. Алексєєва, І. С. Приходько // Менеджмент, маркетинг та управління персоналом. Вісник КРНУ імені Михайла Остроградського. – 2012. – Вип. 3. – С. 174–178.
4. Опанасюк Ю. А. Удосконалення системи оцінки персоналу на підприємстві / Ю. А. Опанасюк, А. В. Рудь // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2012. – № 1. – С. 134–140.
5. Методология управления трудовыми ресурсами : моногр. / А. П. Егоршин, И. В. Гуськова. – Н. Новгород : НИМБ, 2008. – 352 с.

References

1. Kontseptualni zasady menedzhmentu v informatsiinii ekonomitsi : monohrafiia / T. I. Lepeiko, O. I. Pushkar, O. M. Myronova ta in. ; za zah. red. dokt. ekon. nauk, profesora T. I. Lepeiko. – Kharkiv : Vyd. KhNEU, 2010. – 252 s.
2. Shchukin I. O. Formuvannia systemy upravlinnia personalom na pidpriemstvi / I. O. Shchukin, T. S. Morshchenok // Ekonomichnyi visnyk Donbasu. – 2005. – № 1. – S. 116–120.
3. Aleksieieva N.F. Udoskonalennia motyvatsii trudovoi diialnosti pratsivnykiv mashynobudivnykh pidpriemstv / N. F. Aleksieieva, I. S. Prykhodko // Menedzhment, marketynh ta upravlinnia personalom: Visnyk KRNU imeni Mykhaila Ostrohradskoho. – 2012. – Vyp. 3. – S. 174–178.
4. Opanasiuk Yu. A. Udoskonalennia systemy otsinky personalu na pidpriemstvi / Yu. A. Opanasiuk, A. V. Rud // Visnyk SumDU. Seriiia «Ekonomika». – № 1. – 2012. – S. 134–140.
5. Metodologiya upravleniya trudovyimi resursami : monogr. / A. P. Egorshin, I. V. Guskova. – N. Novgorod : NIMB, 2008. – 352 s.

Рецензія/Peer review : 28.12.2018

Надрукована/Printed : 05.02.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Нижник В. М.

УДК 005.52:[005.596.6+005.33]

DOI: DOI: 10.31891/2307-5740-2018-266-1-144-148

КОВАЛЬЧУК Т. М.,

ВЕРГУН А. І.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ФАКТОР ІННОВАЦІЙНИХ ЗМІН В ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

У статті досліджено організаційні аспекти економічного аналізу. Обґрунтовано необхідність інноваційних змін для підвищення ефективності організації економічного аналізу та визначено роль людського капіталу в цих змінах. Розглянуто можливості постійних інноваційних організаційних змін шляхом підвищення якості людського капіталу через навчання аналітиків.

Ключові слова: організація економічного аналізу, інновації, людський капітал.

KOVALCHUK T.,

VERHUN A.

Chernivtsi National University named after Yuriy Fedkovych

HUMAN CAPITAL AS A FACTOR OF INNOVATION CHANGES IN THE BUSINESS ANALYSIS ORGANIZATION

Since the organization is a planned and implemented purposeful, intellectual and material process of establishing relationships, dependencies, the construction of forms and procedures, then for a rational organization of business analysis it is necessary to consider its compliance with the enterprise management system. In accordance with the theory of organization it is proposed to consider the organization of analysis how: the phenomenon (objectively required management sphere, which is reflected in the process of business analysis), the process (the process of implementing analytical function, set of actions) and the object (a group of analysts whose activities are intentionally coordinated to achieve the general purpose). The purpose of the article is to justify the role of human capital in the innovative changes of the organization of business analysis. Changes in the organization of business analysis are inevitable. They represent controlled events that an organization (as a group of analysts whose activities are deliberately coordinated to achieve a common goal) can provide, or - uncontrolled events, as a consequence of ineffective management. It has been established that organizational changes have two components: content (what has changed) and process (how it has changed). The determining factor for the comprehensive positive changes in the organization of business analysis is the availability of specialists with innovative knowledge and skills. The main element of the process of innovation development is a creative person, and its human capital becomes the main resource of innovation activity on the basis of generating new knowledge. Improving the quality of human capital is a base for innovation development, achieving high competitiveness. Consequently, the basis for constant innovation changes in the organization of business analysis is the improvement of the quality of human capital through continuous training of analysts.

Keywords: organization of business analysis, innovation, human capital.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Сьогодні більшість підприємств функціонує в умовах швидкозмінного зовнішнього середовища, жорсткої конкуренції, інтернаціоналізації і глобалізації попиту і пропозиції, інформаційних, технічних і технологічних інновацій. Проте питанням адаптації організаційної і функціональної структур підприємства до цих явищ приділяється недостатня увага, що породжує проблему «структурно-функціональної непорядкованості».

Ця проблема, на думку дослідників, проявляється в розриві зв'язків між базовими структуроутворюючими елементами підприємства: цілями, завданнями, економічними умовами, техніко-технологічним базисом, функціонально-поведінковим укладом тощо. Неузгодженість засад діяльності підприємства тягне за собою проблему нерационального використання ресурсів, виникнення конфліктних ситуацій у різних функціональних сферах організації, економічні спади і банкрутство.

Для надання процесам певної спрямованості та отримання бажаних результатів необхідно свідомо впливати на них, тобто управляти ними. Створення системи управління підприємства, яка б своєчасно відповідала на кожний такий вплив належною протидією, потребує реалізації її аналітичної функції. Ефективна організація економічного аналізу є важливим засобом формування економічної поведінки суб'єктів, свідомого впливу на досліджувані об'єкти з метою надання їм визначеної спрямованості та одержання бажаних результатів.

Головними вимогами до організації економічного аналізу є: повна відповідність системі управління підприємством (гнучкість, адаптивність і швидка реакція на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища), забезпечення якості комунікацій, ефективне рішення конкретних задач розподілу, спеціалізації, і кооперації праці. Для цього організація аналізу має забезпечити більшу різноманітність та швидкодію програм, що відповідає можливій різноманітності впливу середовищ на систему, що керується. Такий стан забезпечується за умови інноваційних змін в організації економічного аналізу.

Аналіз останніх досліджень. Сучасна теорія організації ґрунтується на здобутках таких вчених, як Л. Берталанфі, М. Вебер, Т. Катарбинський, І. Пленге, В. Ріггер, А. Файоль, Д. Холдейн, Ф. Хакен та інші.

Праці цих та багатьох інших дослідників дозволили виділити та обґрунтувати теорію організації в якості фундаментальної галузі знань, визначити її місце і роль в системі сучасних наук.

Фундаментальний вклад у формування і розвиток системного представлення теорії організації внесли праці вчених: І. Ансоффа, Р. Р. Блейка, М. Вебера, Г. Л. Гантта, Ф. Б. Гілбрета, П. Ф. Друкера, Р. Лайкерта, М. Х. Мескона, Д. С. Норта, У. Дж. Оучі, Т. Парсонса, Г. А. Саймона, Ф. У. Тейлора, А. Файоля та інших. Ці дослідження стали ефективним підґрунтям для розробки і побудови сучасних організаційних концепцій.

Значний внесок у розвиток організації економічного аналізу зробили М. І. Баканов, В. М. Івахненко, І. І. Каракоз, Н. А. Кашаєв, Є. В. Мних, В. В. Сопко, В. В. Осмиловський, Г. В. Савицький, В. К. Савчук, В. І. Самборський, В. І. Стражев, М. Г. Чумаченко, А. Д. Шеремет, С. І. Шкарабан та ін.

Розгляд еволюції теоретичних підходів до окремих аспектів організації економічного аналізу дозволяє не тільки оцінити внесок різних шкіл, і окремих дослідників, але й отримати уявлення про основні складові її реструктуризації на сучасному етапі та визначити логіку власного дослідження. Вирішення проблем ефективної організації аналітичної роботи потребує широкого залучення знань суміжних наук (теорії організації, теорії мотивації робітників, психології поведінки, юриспруденції). Проблеми організації розглядалися в межах економічної теорії, де розвивалася теорія поведінки фірми, проте основний розвиток теорія організації одержала уже після виділення науки про управління.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак недостатньо дослідженими є питання впливу людського капіталу на ефективність організації економічного аналізу.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування ролі людського капіталу в інноваційних змінах організації економічного аналізу.

Виклад основного матеріалу. Наукове трактування сутності та змісту організації процесів і систем дає теорія організації. Термін «організація» в науці та практиці визначається як матеріальний та інтелектуальний процес і як система, що об'єктивно склалася, суб'єктивно створена в результаті даного процесу.

Важливим підґрунтям розробки теорії організації економічного аналізу є наукова ідентифікація і формалізація поняття «організація», формулювання і використання чітких наукових уявлень про сутність і зміст організації процесів і систем.

Термін «організація» походить від латинського *organizo* – разом, стрункий вигляд – об'єднання людей для досягнення спільних цілей [1].

У найзагальнішому, прагматичному сприйнятті та використанні термін «організація» забезпечує відображення звичайних уявлень про форми, структури, послідовності та конструкції побудови будь-яких матеріальних і інтелектуальних, об'єктивних і суб'єктивних, а в реальному світі – змішаних процесів і систем [4]. У свідомості людини організація асоціюється з важливими формами і образами, через які люди щоденно і безпосередньо сприймають оточуючий світ, оцінюють його і впливають на нього. Організація має безпосереднє відношення до формування, функціонування, розвитку, відображення і представлення всього, що так або інакше оточує людину і безпосередньо становить його життєдіяльність. Разом з тим, прибічники прагматичного підходу до визначення поняття організації досить переконливо обґрунтовують прикладне розуміння і прояв її сутності. З цих позицій, організація неминуче набуває і розвиває своє практичне значення перш за все як інструмент побудови цілеспрямованого процесу трудової діяльності людини [5].

Із наведеного обґрунтування і використання терміну «організація», що склався в науці і практиці можна достовірно та послідовно визначити її як матеріальний та інтелектуальний процес і як систему, що об'єктивно складається і суб'єктивно створюється в результаті даного процесу.

Організацію найчастіше розглядають як процес або явище. Організація як процес – це «сукупність дій, що зумовлюють об'єднання елементів, частин у ціле, утворення життєздатної стійкої системи; внутрішню впорядкованість, взаємодію відносно незалежних частин цілого, зумовлену його побудовою» [6]. Організація – діяльність з впорядкування набору елементів в часі і просторі, приведення елементів у систему. Саме встановлення кількісних, якісних, часових, просторових і інших зв'язків між окремими складовими і являє собою сутність організації як процесу. Зрозуміло, що основним суб'єктом визначення і встановлення таких зв'язків відповідно до конкретних уявлень про необхідний порядок, стає людина, яка додає до них своє суб'єктивне, інтелектуальне начало [3]. Як явище, організація – це об'єднання людей, які намагаються досягти загальної мети і діють на основі визначених принципів і правил.

Організація також розглядається як форма об'єднання людей та як система. Організація як сукупність людей – це поєднання міжособистісних і міжгрупових відносин, проте організація як система – це сукупність безособистісних зв'язків і правил, які розосереджені за рівнями ієрархії. Отже, організація як сукупність людей повинна мати механізм, за допомогою якого індивідуальні цілі працюючих мають бути спрямовані на досягнення загальної.

У процесі пошуку, нагромадження, побудови і використання системи наукових знань людина цілеспрямовано досліджує організацію того, що було створено без її участі та mimo її волі. Вона визначає і вивчає зовнішні форми, структури, властивості об'єктів оточуючого світу з позиції виявлення, формалізації і класифікації їх організації, незалежно від світогляду.

Організація – будова, влаштування чого-небудь (від фр. organisation – влаштування). Виділення і використання такого розуміння терміну «організація» спрямоване на визначення і представлення внутрішньої будови, структури, функціонально-процедурного розподілу, спеціалізації і взаємодії складових даного об'єкта. Організація – об'єкт, який має внутрішню структуру; сукупність людей, об'єднаних загальною метою, правилами та принципами взаємовідносин. У зв'язку з цим організація – це найбільш розповсюджений вид цілеспрямованої діяльності людини, який необхідним чином тією чи іншою мірою забезпечує ефективне рішення завдання, що стоїть перед ним. Все, що здійснюється людиною, так або інакше організується нею або іншими суб'єктами по відношенню до неї. У цьому змісті організація – це планований і здійснюваний цілеспрямований, інтелектуально-матеріальний процес встановлення співвідношень, зв'язків, залежностей, побудови форм і процедур [8].

Дане комплексне трактування покладене в основу теорії організації. Таке досить широке і ємне поняття служить основою для ряду інших дисциплін. Уже початковий аналіз приводить до висновку про те, що широке і різноманітне сприйняття, розуміння і використання терміну «організація» відображає найрізноманітніші явища і події. Вони можуть представляти собою як процес, так і систему, мати суб'єктивну, об'єктивну і змішану природу, проявлятися в матеріальних, інтелектуальних і змішаних формах.

Всебічне тлумачення терміну «організація» відображає його головні та реальні прояви, що є важливою основою для обґрунтування сутності організації економічного аналізу. Відповідно до теорії організації організацію економічного аналізу пропонується розглядати як явище, процес та об'єкт.

Організація економічного аналізу як явище – це об'єктивно необхідна сфера менеджменту, яка відображається через процеси економічного аналізу.

Організація економічного аналізу як процес – процес реалізації аналітичної функції управління; сукупність дій, які ведуть до утворення і вдосконалення взаємозв'язків між елементами організаційної системи (що полягають у пошуку, збиранні, опрацюванні та поданні інформації у формі, придатній для її використання при прийнятті управлінських рішень).

Будь-який аналітичний процес може бути виражений окремими елементами чотирьох рівнів: етапами, процедурами, операціями, діями. Певне поєднання визначених елементів утворює процесуальну будову або технологію аналізу. Процедура складається з послідовно повторюваних операцій. З метою одержання різних проміжних або кінцевих показників аналітичного характеру, які можуть бути використані для розроблення та прийняття управлінського рішення здійснюється аналітична операція – дія над економічними показниками (або економічною інформацією). Співвідношення різних операцій продукує аналітичну інформаційну процедуру, кілька аналітичних процедур являють собою етап аналітичного процесу. [9]

Організація як об'єкт – група аналітиків, діяльність яких свідомо координується для досягнення загальної мети, що являє собою цілісний комплекс взаємопов'язаних елементів і особливу єдність із зовнішнім середовищем. Для неї характерна цілеспрямованість функціонування і розвитку.

З позиції системного підходу організацію економічного аналізу слід розглядати як сукупність підсистем, елементів, які знаходяться у відношеннях і зв'язках один з одним, яка утворює визначену цілісність, єдність і є підсистемою вищого рівня управління. При визначенні поняття системи необхідно враховувати його взаємозв'язок із поняттями цілісності, структури, зв'язку, елемента, відношення, підсистеми тощо.

Більшість авторів виділяють три види організаційних систем економічного аналізу: централізовану, децентралізовану, комбіновану (змішану). При централізованій системі у діючій організаційній структурі утворюються спеціалізований підрозділ (відділ, бюро чи група), на який покладено регламентовані функції. У децентралізованій системі спеціалізований підрозділ не виділяється, а весь комплекс аналітичних робіт розподіляється у діючій системі управління. Комбінована система являє собою різні поєднання (комбінації) двох попередніх. Для побудови організаційної системи, адекватної потребам управління вона повинна включати такі забезпечувальні підсистеми: технічну, технологічну, інформаційну тощо.

В концепції організаційного розвитку акцент робиться на людському факторі організаційної системи економічного аналізу, йде пошук шляхів збільшення ефективності діяльності людей і команд.

Організацію майбутнього передбачив І. Ансофф, він стверджує, що вона стане людиномісткою і більше, ніж будь-коли, буде залежати від людської фантазії, творчості та ініціативи. Скорочення чисельності працівників за рахунок автоматизації буде компенсоване творчим доробком головних керівників, вчених, теоретиків управління і експертів у сфері технології. Крім вказаних факторів, на зміни, що відбуваються в організаціях, суттєвий вплив має і зростаюча неузгодженість вимог зі сторони середовища, і прискорення зміни технологій, і конкуренція [2]. До того ж, розвиток науки і техніки в поєднанні з новими проблемами ведуть до розробок, які все менше пов'язані з минулим досвідом. У зв'язку з цим твердження І. Ансоффа є актуальним і для ефективної організації економічного аналізу. Воно зводиться до того, що більш короткий життєвий цикл технології і попиту перетворить стратегічне управління і стратегічний аналіз, як його важливу функцію, швидше в звичайний метод забезпечення прибутковості підприємства в майбутньому (чим швидше змінюється зовнішнє середовище, тим швидше організація повинна реагувати на ці зміни, змінюючи стратегію своєї поведінки).

Організаційні системи економічного аналізу мають постійно змінюватися, а аналітики, сприймаючи досліджувані об'єкти як системи, повинні забезпечувати їх цілісність і намічати перспективи функціонування та розвитку.

Зміни в організації економічного аналізу неминучі. Вони являють собою контрольовані події, які організація (як група аналітиків, діяльність яких свідомо координується для досягнення загальної мети) здатна забезпечити або неконтрольовані події як наслідок неефективного управління. Ігнорування потреби у змінах – дія закону самозбереження системи або прояв короткозорості керівництва підприємства. Зміни – це спосіб життя підприємства (змінюється підприємство, змінюється управління, і змінюється управління організаційними змінами). Під змінами організації економічного аналізу варто розуміти зміну будь-яких організаційних елементів та (або) їх взаємозв'язків за певний період. Організаційні зміни мають дві складові – зміст (те, що змінилося) і процес (те, як змінювалося). Аналіз змісту змін дозволяє виявити, які характеристики організаційної системи змінилися за даний період, аналіз процесу змін дозволяє визначити спосіб проведення змін. Тому дослідження організаційних змін буде повноцінним тільки тоді, коли охоплюватиме і змістовну і процесну сторони. Якісні зміни організації економічного аналізу – це усвідомлені плановані дії з метою забезпечення постійного покращення показників функціонування спеціальних підрозділів економічного аналізу (відділ, бюро, група), в тому числі якості кадрового складу і задоволення потреб користувачів. З цією метою варто розробити всеохоплюючу, послідовну і багаторівневу стратегію, яка націлена на середньо- і довгострокові перспективи з використанням методів стимулювання творчої складової людського капіталу.

Організація економічного аналізу має відповідати змінам як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Так, поява в діючій організаційній системі нових спеціалістів, які наділені інноваційними знаннями і навиками, може привести до змін організаційно-структурної будови аналізу, технології аналітичного процесу, автоматизації аналітичного процесу тощо.

Угорський економіст Б. Санто зазначав, що інновація – це потреба в безупинному розвитку і саме людина робить винахід і привносить в інноваційний процес елемент суб'єктивності, ірраціональності, який створює необхідність в принципово новому підході до інноваційного процесу [10]. Не дивлячись на те, що інноваційна діяльність суміжна з ризиками, мотив до створення інновацій дуже значний.

В реальності складно виділити єдину причину появи інновацій. Появу інновацій пов'язують із «технологічним поштовхом» [8] та «викликом попиту» [12]. На думку Г. Менша, технологічні фактори є ключовими в створенні інновацій, а джерело появи інновацій – внутрішні закономірності виробництва. К. Фрімен вважав, що саме попит є визначальним фактором у виникненні інновацій.

Лауреат Нобелівської премії з економіки (за розвиток теорії людського потенціалу) А. Сену в своїх дослідженнях використовував підхід «з точки зору можливостей» [11]. Під час створення інновацій головне значення має людський капітал. Проте в умовах інноваційної системи він вимагає постійної адаптації до швидко змінних умов зовнішнього середовища. Розвиток людського капіталу потребує відповідних інвестицій. За Т. Шульцом одним із напрямів інвестування у людський капітал є навчання персоналу [13].

Проведення запланованих і цілеспрямованих змін не повинно входити в протиріччя з традиційними формами поведінки, які склалися в організації. Навпаки, правильно сплановані та проведені інновації здатні наповнити традиції новим змістом, зробити організацію більш привабливою для співробітників, клієнтів, користувачів.

За Й. Шумпетером, інновації порушують стійкий порядок функціонування системи і прискорюють її «творче руйнування» [14]. Для переходу в стійкий стан необхідний управлінський вплив на систему за допомогою резонансного збудження, яке допоможе підштовхнути систему до прискореного виходу на один із можливих шляхів розвитку в режимі інноваційного оновлення. Перехід до інноваційного розвитку зумовлений відповідним розвитком продуктивних сил людини – суб'єкта інноваційної економіки. Головним елементом процесу інноваційного розвитку є творча людина, а її людський капітал стає головним ресурсом інноваційної діяльності на основі генерації нових знань. Підвищення якості людського капіталу – база для інноваційного розвитку, досягнення високих показників конкурентоспроможності. Необхідно створювати умови для постійного відтворення людського капіталу, це повинен бути неперервний циклічний процес.

Отже, якісно змінити структуру організаційної системи економічного аналізу здатне ефективне використання людського капіталу на основі практичного впровадження нових знань і раціонального використання результатів інноваційної діяльності. Інноваційні зміни в організаційній системі економічного аналізу, орієнтовані на управління людським капіталом, сприятимуть як підвищенню ефективності самої організації, так і користі аналітичної інформації для прийняття управлінських рішень.

Висновки. За результатами проведеного дослідження встановлено, що ефективність аналітичної роботи великою мірою визначається рівнем її організації, яка розглядається як матеріальний і інтелектуальний процес. Центральне місце в цьому процесі займає людський капітал, що пов'язаний зі спроможністю людини до генерації нових знань. Організація набуває практичного значення, перш за все, як інструмент побудови цілеспрямованого процесу діяльності людини, саме творча людина є головним елементом процесу інноваційного розвитку, а її людський капітал стає головним фактором інноваційних змін організації економічного аналізу. Базою для постійних інноваційних організаційних змін є підвищення якості людського капіталу шляхом постійного навчання аналітиків.

Література

1. Менеджмент организаций / [К. П. Авегисян, А. А. Скакун, Л. Э. Жуковская, В. И. Козак]. – Одесса : ОНАС им. А.С. Попова, 2013. – 112 с.
2. Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание / И. Ансофф. – СПб : Питер, 2009. – 344 с.
3. Антропов В. А. Теория организации / В. А. Антропов. – Екатеринбург : Изд-во УрГУПС, 2013. – 111 с.
4. Балашов А. П. Теория организации / А. П. Балашов. – Москва : НИЦ Инфра-М, 2013. – 208 с.
5. Веснин В. Р. Теория организации и организационного поведения : учебник / В. Р. Веснин. – М. : Проспект, 2014. – 507 с.
6. Економічна енциклопедія : у трьох томах. Т. 2 / С. В. Мочерний (відп. ред. та ін.) – К. : Академія, 2001. – 848 с.
7. Иванова Т. Ю. Теория организации / Иванова Т. Ю., Приходько В. И. – М. : КНОРУС, 2006.
8. Менш Г. Технологический пат: инновации преодолевают депрессию / Г. Менш. – Кельн, 1975. – 190 с.
9. Мних С. В. Економічний аналіз : підруч. / Мних С. В. – Вид. 2-е, перероб. та доп. – Київ : Центр навчальної літератури, 2005. – 472 с.
10. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто ; перевод с венгер. – М. : Прогресс, 2005. – 376 с.
11. Сен А. Развитие как свобода / А. Сен ; перевод с англ. ; под ред. Нуреева. – М. : Новое издательство, 2004. – 432 с.
12. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance – London : Pinter Publishers, 1987.
13. Schultz Theodore W. Investment in Human Capital / Schultz Theodore W. // The American Economic Review. – Mar., 1961. – Vol. 51. – № 1. – P. 1–17.
14. Шумпетер Й. Теория экономического развития: исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита и цикла конъюнктуры / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.

References

1. Menedzhment organizacij / [K. P. Avetisjan, A. A. Skakun, L. Je. Zhukovskaja, V. I. Kozak]. – Odessa : ONAS im. A.S. Popova, 2013. – 112 s.
2. Ansoff I. Strategicheskij menedzhment. Klassicheskoe izdanie / I. Ansoff. – SPb : Piter, 2009. – 344 s.
3. Antropov V. A. Teorija organizacii / V. A. Antropov. – Ekaterinburg : Izd-vo UrGUPS, 2013. – 111 s.
4. Balashov A. P. Teorija organizacii / A. P. Balashov. – Moskva : NIC Infra-M, 2013. – 208 s.
5. Vesnin V. R. Teorija organizacii i organizacionnogo povedenija : uchebnik / V. R. Vesnin. – M. : Prospekt, 2014. – 507 s.
6. Ekonomichna entsyklopediia : u trokh tomakh. T. 2 / S. V. Mochernyi (vidp. red. ta in.) – K. : Akademiia, 2001. – 848 s.
7. Ivanova T. Ju. Teorija organizacii / Ivanova T. Ju., Prihod'ko V. I. – M. : KNORUS, 2006.
8. Mensh G. Tehnologicheskij pat: innovacii preodolevajut depressiju / G. Mensh. – Kel'n, 1975. – 190 s.
9. Mnih S. V. Ekonomichnij analiz : pidruch. / Mnih S. V. – Vid. 2-e, pererob. ta dop. – Kiiv : Centr navchal'noї literaturi, 2005. – 472 s.
10. Santo B. Innovacija kak sredstvo jekonomicheskogo razvitija / B. Santo ; perevod s venger. – M. : Progress, 2005. – 376 s.
11. Sen A. Razvitie kak svoboda / A. Sen ; perevod s angl. ; pod red. Nureeva. – M. : Novoe izdatel'stvo, 2004. – 432 s.
12. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance – London : Pinter Publishers, 1987.
13. Schultz Theodore W. Investment in Human Capital / Schultz Theodore W. // The American Economic Review. – Mar., 1961. – Vol. 51. – № 1. – P. 1–17.
14. Shumpeter J. Teoriya ekonomicheskogo razvitiya: issledovaniya predprinimatelskoj pribyli, kapitala, kredita i cikla konjunktury / J. Shumpeter. – M. : Progress, 1982. – 455 s.

Рецензія/Peer review : 04.01.2019

Надрукована/Printed : 05.02.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Гончар О. І.

УДК 330: 339.3

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-266-1-149-154

КОБЕЛЯ З. І.,
МЕЛЬНИК О. І.,
МЕТЛІЦЬКА О. П.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ В ЕКОНОМІЦІ РИНКОВОГО ТИПУ

У статті розглянуто сучасний стан оптового торговельного підприємництва в Україні. Проаналізовано значення внутрішньої торгівлі в економічній системі України та в її соціальній сфері. Визначено місце оптової торгівлі в сфері товарного обігу та її головні завдання в сучасному ринковому процесі. Проаналізовано ситуацію щодо обсягу оптового товарообігу та кількісну структуру суб'єктів господарювання за видом економічної діяльності Секція G «Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів» за 2013-2017 згідно з КВЕД-2010.

Ключові слова: ринкова економіка, торгівля, оптова торгівля, оптове підприємство, торговельна діяльність.

KOBELYA Z.,
MELNYK O.,
METLICKA O.

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

TRENDS OF THE DEVELOPMENT OF WHOLESALE TRADE IN THE MARKET ECONOMY

The appearance of a number of objectively necessary technological and trade processes between the spheres of production, exchange, distribution and consumption led to the emergence and development of integral economic systems, which testifies the economic feasibility of a type of economic activity such as wholesale trade. One of the main functions of wholesale trade is the formation and stabilization of the balance equilibrium of goods and money in circulation, market demand and supply, value and natural structures, which, in turn, creates an optimal model of the functioning of commodity-money turnover. The purpose of the study is to highlight the current trends of wholesale trade in the Ukrainian economy in today's market conditions and to analyse the structure of economic entities by type of economic activity. Section G "Wholesale and retail trade; repair of motor vehicles and motorcycles" for 2013-2017 according to the National Classifier "Classification of types of economic activity - 2010". In 2017, there were about 34 thousand enterprises operating in Ukraine, the main type of economic activity of which is wholesale, and the volume of wholesale trade on average increased by one enterprise to UAH 56.2 million. There are two opposite trends: a significant reduction in the number of wholesale trade enterprises in the analysed period, but at the same time the volumes of wholesale trade turnover increase. This is due to the high level of competition, the crisis in the economy of Ukraine, the increase of monopoly enterprises, which do not allow entry of small and medium enterprises to the market, an increase by the state of tax accumulation and as a consequence of the reduction of the number of enterprises. At the same time competing subjects of trade activity, which are entrenched in the market, show positive results. The article considers the current state of the wholesale trade business in Ukraine. The importance of domestic trade in the economic system of Ukraine and its social network is analysed. The place of wholesale trade in the field of commodity circulation and its main task in the modern market process are determined. The situation is analysed as to how this activity will be carried out, as well as the structure of economic entities on issues of economic activity Section G "Wholesale and retail trade; repair of motor vehicles and motorcycles" for the years 2013-2017.

Keywords: market economy, trade, wholesale trade, wholesale enterprise, trade activity.

Постановка проблеми. Посередницькі функції між товаровиробниками та роздрібними суб'єктами торговельної діяльності зазвичай бере на себе оптова торгівля, роль якої з розвитком ринкових відносин і насиченістю ринку різноманітними споживчими товарами зростає. Роздрібним суб'єктам торговельної діяльності, які максимально наближені до споживачів, економічно вигідніше контактувати з одним або декількома оптовими суб'єктами, ніж із чисельними виробниками, територіально віддаленими від них. Неспівпадіння часу й місця виробництва товарів із їх реалізацією потребує накопичення та зберігання значних обсягів товарних запасів, перегрупування виробничого асортименту в торговий, концентрації розпорощених по території країни товарних ресурсів, вивчення попиту населення та визначення місткості ринку.

Отже, основна мета оптових суб'єктів господарювання полягає в регулюванні бізнес-процесів продажу товарів від виробника до роздрібною суб'єкта торговельної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти функціонування суб'єктів оптової торгівлі в Україні, її роль в економіці ринкового типу, соціально-економічні й методологічні проблеми розвитку розглядалися в дослідженнях ряду авторів: В. Апопія, П. Балабана, І. Бланка, М. Виноградського, Н. Голошубової, І. Королькова, А. Мазаракі та ін. Однак, недостатньо охарактеризовані питання сучасних тенденцій розвитку оптової торгівлі, її проблеми розвитку та шляхи трансформації вітчизняної оптової торгівлі в умовах конкуренції.

Постановка завдання. Метою дослідження є висвітлення сучасних тенденцій розвитку оптової торгівлі в економіці України у сучасних ринкових умовах та аналіз структури суб'єктів господарювання за видом економічної діяльності Секція G «Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів» за 2013–2017 згідно з Національним класифікатором «Класифікація видів економічної діяльності – 2010».

Виклад основного матеріалу дослідження. Поява низки об'єктивно необхідних технологічних і торговельних процесів між сферами виробництва, обміну, розподілу та споживання зумовила виникнення та розвиток цілісних господарських систем, що засвідчує економічну доцільність такого виду економічної діяльності, як оптова торгівля. Однією з основних функцій оптової торгівлі є формування і стабілізація балансової рівноваги товарів і грошей в обігу, ринкового попиту і пропозиції, вартісно-натуральних структур, що, в свою чергу, створює оптимальну модель функціонування товарно-грошового обороту.

За часів командно-адміністративної економіки оптова торгівля здійснювала свою діяльність у жорстко регламентованих рамках недостатньо ефективно, що вимагало відповідного втручання державних органів управління. Основана на централізованому управлінні оптова торгівля в умовах ринкової економіки й конкуренції, коли учасники ринку самостійно визначають основні її параметри, не могла ефективно розвиватися, що призвело практично до ліквідації старої системи оптової торгівлі.

Перший етап у розвитку оптової торгівлі в економіці ринкового типу починається з 1991–1992 рр. і закінчується у 2000 р. Прийняття Законів України «Про власність», «Про підприємництво», «Про підприємства», «Про товарні біржі», у подальшому – Господарського кодексу України та інших нормативних документів. На сьогоднішній день ці закони зазнали змін, з плином часу їх реформували, а деякі з них взагалі втратили чинність. Перший етап став важливим поштовхом на шляху змін й подальшого розвитку вітчизняної оптової торгівлі. У цей період було відмінено централізований розподіл продукції, оптові ціни перестали регламентуватися державою, почався процес становлення нових організаційних форм та інститутів оптової торгівлі, які базуються на ринковому характері їх діяльності, вільному виборі партнерів, фінансовій самостійності, незалежності, повній відповідальності за результати комерційної діяльності [1].

Другий етап (2000–2010 рр.) характеризувався кардинальними змінами у структурі форм власності оптової торгівлі, що спричинило відповідні зміни в обсягах і структурі оптового товарообороту. Негативні тенденції в розвитку оптової торгівлі України, які були характерними для перших років економічних трансформацій, змінилися поступовим відновленням та ростом чисельності суб'єктів торгівельної діяльності, тому оптова торгівля в повному обсязі почала виконувати притаманні їй функції.

Разом із тим за нових економічних умов перед оптовою торгівлею виникла ціла низка проблем, до основних із яких слід віднести [2]:

- зниження ролі оптової ланки торгівлі як посередника у процесі товарного обміну;
- порушення взаємозв'язків між виробниками продукції і торгівлею;
- послаблення впливу держави на розвиток торговельної галузі й поява «тіньового сектора», який має цілий ряд конкурентних переваг перед «цивілізованою» оптовою торгівлею;
- зникнення в обігу багатьох асортиментних груп товарів вітчизняного виробництва;
- необгрунтоване збільшення ланковості товароруху;
- ліквідація традиційної системи та каналів поставок продукції виробничо-технічного призначення.

На сьогоднішній день ситуація значно змінилася внаслідок економічних та соціальних процесів в країні.

У 2017 році в Україні функціонувало близько 34 тис. підприємств, основним видом економічної діяльності яких є оптова торгівля. Оптовий товарооборот склав 1908,7 млрд грн, що у порівнянних цінах на 2,8% більше від обсягу 2016 року (табл. 1).

Таблиця 1

Групування підприємств за обсягом оптового товарообороту у 2017 році

Група	Кількість підприємств		Оптовий товарооборот	
	од.	у % до підсумку	млн грн.	у % до підсумку
Усього	33967	100,0	1908670,6	100,0
у т.ч. з оптовим товарооборотом				
до 50,0 тис. грн	4089	12,0	22,4	0,0
50,1–500,0 тис. грн	3949	11,6	952,4	0,0
500,1–1000,0 тис. грн	2601	7,7	1922,9	0,1
1,1–10,0 млн грн	12589	37,0	51214,3	2,7
10,1–50,0 млн грн	6951	20,5	154600,5	8,1
50,1–100,0 млн грн	1584	4,7	112327,9	5,9
100,1–500,0 млн грн	1726	5,1	368050,7	19,3
500,1 млн грн і більше	478	1,4	1219579,5	63,9

Джерело: за даними Державної служби статистики України [3].

В обсязі оптового товарообороту найбільш вагомими були частки оптового товарообороту підприємств, основним видом економічної діяльності яких є оптова торгівля паливом (17,8%), продуктами

харчування, напоями, тютюновими виробами (14,9%), товарами господарського призначення (12,4%) та хімічними продуктами (9,2%). У 2017 році обсяг оптового товарообороту в середньому на одне підприємство збільшився і становив 56,2 млн грн проти 45 млн грн у 2016 році.

У розрахунку на одне оптове торговельне підприємство середня кількість працівників становила 12 осіб. Більшим за середній по країні цей показник був на підприємствах оптової торгівлі м. Києва та Київської області (16 осіб) Житомирської та Рівненської (13 осіб), Волинської та Чернівецької (17 осіб), Миколаївської (19 осіб) областей.

Аналізуючи дані таблиці 1 можна спостерігати появу двох протилежних тенденцій: суттєве скорочення чисельності підприємств оптової торгівлі за період, що аналізується, але при цьому збільшення обсягів оптового товарообороту. Це пояснюється високим рівнем конкурентної боротьби, кризою в економіці України, збільшенням підприємств-монополістів, які не допускають входження малих та середніх підприємств на ринок, збільшення з боку держави податкового нагромадження і як наслідок скорочення чисельності підприємств. При цьому конкуруючі суб'єкти торговельної діяльності, що закріпилися на ринку, показують позитивні результати.

Разом із тим максимальна частка в чисельності підприємств оптової торгівлі приходить на групу 1,1–10,0 млн. грн. (37% – у 2017 році). Це підтверджує відкриття відносно великих за обсягом товарообороту оптових підприємств, що можна вважати позитивною тенденцією в розвитку оптової торгівлі. Порівняно з 2016 роком кількість підприємств із річним оптовим товарооборотом більше 500 млн грн збільшилася на 18,6%, а питома вага їхнього оптового товарообороту – на 2,2 в.п.

У загальному обсязі оптового продажу частка товарів, які вироблені на території України, порівняно з 2016 роком зменшилася на 0,8 в.п. і становила 43,7%. У 2017 році частка вітчизняних продовольчих товарів складала 76,8% (у 2016 році – 76,4%), непродовольчих товарів – 37,2% (38,3%). Однак в Україні переважно за рахунок вітчизняних виробників формується оптовий ринок кам'яного вугілля, виробів тютюнових, олій рослинних, цукру, м'яса та м'ясних продуктів, пива, зернових культур, чорних металів.

Провідне місце в структурі оптового товарообороту продовжували займати непродовольчі товари (83,5%), у товарній структурі яких значна частка (19,4%) припадала на торгівлю енергетичними матеріалами та продуктами перероблення нафти.

Енергетика займає важливе місце в функціонуванні кожної країни в цілому, а скільки останні роки виявилися складними для української енергетики, пропонується розглянути структуру оптового продажу енергетичних матеріалів та продуктів перероблення нафти.

Обсяг оптового продажу значно знизився у 2017 році, але при цьому зберігається тенденція збільшення товарообороту, що характеризує підтвердження тези про введення в дію в основному великих за обсягом товарообороту оптових підприємств.

Підприємствами оптової торгівлі у 2017 р. було реалізовано продовольчих товарів на суму 314 млрд грн. Із продовольчих товарів найбільше було реалізовано виробів тютюнових, напоїв алкогольних, олій та жирів харчових, шоколаду та кондитерських виробів, м'яса та м'ясних продуктів, молочних продуктів, масла та сирів, вод мінеральних та напоїв безалкогольних, соків, кави.

Аналіз статистичних даних вказує на скорочення продажу у 2017 році деяких груп продовольчих товарів: порівняно з 2016 роком зменшився оптовий продаж борошна (на 70,3%), круп, борошна грубого помелу (на 50,6%), макаронних виробів (на 19,7%), риби, ракоподібних та моллюсків (на 19,0%), кави (на 14,0%), чаю (на 13,8%), збільшився оптовий продаж рису (на 26,5%), хлібобулочних та борошняних кондитерських виробів (на 26,3%), фруктів та овочів перероблених (на 25,9%), солі харчової (на 21,8%), олій та жирів харчових (на 15,0%). Така ситуація спостерігається у зв'язку зі збільшенням ризиків ведення підприємницької діяльності в сфері оптової торгівлі внаслідок зниження купівельної спроможності населення України.

Таблиця 2

Оптовий товарооборот окремих продовольчих товарів у 2016-2017 роках

Група товарів	2016		2017	
	млн грн.	у % до підсумку	млн грн.	у % до підсумку
Продовольчі товари – усього, з них	252771,0	100,0	314047,6	100,0
вироби тютюнові, крім відходів тютюну	57909,3	22,9	89457,0	28,5
напої алкогольні	25956,1	10,3	29463,7	9,4
олії та жири харчові	16628,1	6,6	22437,8	7,1
шоколад та вироби кондитерські цукрові	16962,1	6,7	21018,7	6,7
м'ясо та м'ясні продукти	13833,4	5,5	18914,8	6,0
продукти молочні, масло та сири	15021,4	5,9	17164,5	4,3
води мінеральні та напої безалкогольні й соки фруктові та овочеві	10614,4	4,2	12174,2	3,9
кава	11646,4	4,6	10036,8	3,2
цукор	7965,6	3,2	9539,1	3,0
фрукти та овочі свіжі	8969,0	3,5	9056,5	2,9
риба, ракоподібні та моллюски	7947,0	3,1	8007,8	2,5

Джерело: за даними Державної служби статистики України [3].

Кількісна структура суб'єктів господарювання за видом економічної діяльності Секція G «Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів» за 2013–2017 роки показує внутрішню сторону за розділами відповідної досліджуваної секції згідно Національного класифікатора України «Класифікація видів економічної діяльності – 2010» (табл. 3).

Кількісно у секції G переважає частка суб'єктів господарювання за розділом «Роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами», на яку припадає у 2017 році близько 73,0% всіх суб'єктів господарювання, на «Оптову торгівлю» – 20,5%, на розділ «Оптова та роздрібна торгівля автотранспортними засобами та мотоциклами, їх ремонт» – відповідно 6,5%.

Спадна тенденція кількості суб'єктів торговельної діяльності спостерігається за всіма розділами сфери торгівлі. Слід відмітити, що високими темпами спадає кількість фізичних осіб-підприємців за розділом «Роздрібна торгівля», де їх частка у 2017 році становила 78,1%.

Таблиця 3

Кількісна структура суб'єктів господарювання за ВЕД Секція G за 2013-2017 роки

Вид економічної діяльності	Роки	Кількість суб'єктів		
		усього, одиниць	з них фізичні особи-підприємці	
			одиниць	у % до підсумку
Секція G Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	2013	890658	780244	100,0
	2014	988694	894722	100,0
	2015	989064	895421	100,0
	2016	910413	828221	100,0
	2017	837797	748259	100,0
оптова торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами	2013	168022	87306	11,2
	2014	182849	113548	12,7
	2015	192990	123711	13,8
	2016	178878	117561	14,2
	2017	171852	114547	15,3
роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами	2013	668900	648061	83,1
	2014	745206	728095	81,4
	2015	736287	719604	80,4
	2016	674551	660474	79,7
	2017	611288	583837	78,1

Джерело: за даними Державної служби статистики України [3].

Слід зазначити, що у макроекономічному вимірі, в економіці України на торгівлю – секцію G припадало у 2017 році близько 3351185,8 млн грн реалізованої продукції, а це становить 39,6% від загального обсягу реалізації продукції в економіці в цілому за відповідний період.

Крім цього, торговельні підприємства реалізували продукції на 3061652,9 млн грн (38,9% від всієї реалізації підприємств), а фізичні особи-підприємці на суму 289532,9 млн грн (47,9% від реалізації ФОП в економіці). Це вказує на те, що сфера торгівлі має важливе економічне значення для розвитку економіки України.

Таблиця 4

Обсяг реалізованої продукції суб'єктів господарювання за ВЕД Секція G за 2013-2017 роки

Вид економічної діяльності	Роки	Усього, млн грн.	з них у фізичних осіб-підприємців	
			млн грн.	у % до підсумку
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	2013	1782399,7	170265,3	100,0
	2014	1795659,9	165969,3	100,0
	2015	2159334,2	206076,4	100,0
	2016	2628672,0	242980,5	100,0
	2017	3351185,8	289532,9	100,0
оптова торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами	2013	1217465,0	46335,0	27,2
	2014	1235786,2	48502,9	29,2
	2015	1510525,0	68328,0	33,1
	2016	1820772,9	79749,9	32,8
	2017	2192455,4	96416,4	33,3
роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами	2013	445386,0	114216,1	67,1
	2014	466189,9	107405,9	64,7
	2015	537759,9	124436,9	60,4
	2016	633340,9	146729,8	60,4
	2017	939385,3	174162,3	60,2

Джерело: за даними Державної служби статистики України [3].

Як видно з даних таблиці 4, підприємства у порівнянні з фізичними особами-підприємцями здійснюють дуже значний вклад у загальний товарооборот – біля 91,3% у 2017 році (при цьому складають тільки 11,0% від загальної кількості суб'єктів торгівлі). При цьому фізичні особи-підприємці переважно здійснюють свою діяльність в сфері роздрібно торгівлі, хоча їх обсяги реалізації у 2017 році становили тільки 174162,3 млн грн, а це 18,5% від загального обсягу реалізації по розділу «роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами» секції G.

У свою чергу, спостерігаємо позитивну динаміку зростання обсягів реалізованої та виробленої продукції, а також доданої вартості за витратами виробництва. Фізичні особи-підприємці сфери торгівлі здійснюють незначний вклад у створення доданої вартості, де їхня частка має спадну тенденцію за 2013–2017 роки та складає тільки у межах 8,0%.

В обсязі оптового товарообороту найбільш вагомими були частки оптового товарообороту підприємств, основним видом економічної діяльності яких є оптова торгівля паливом (17,8%), продуктами харчування, напоями, тютюновими виробами (14,9%), товарами господарського призначення (12,4%) та хімічними продуктами (9,2%).

Для торговельних підприємств доцільність співпраці з оптовиками визначається передусім економією витрат на організацію товарного забезпечення їх товарообороту. Тому основною причиною самостійної організації закупівельної діяльності роздрібними торговельними підприємствами є економічна недоцільність співпраці з оптовиками через високі цінові параметри, відсутність або недосконалість комплексу логістичних послуг та негативний досвід роботи з посередниками.

Таким чином, виявлення прагнень і бажань торговельних підприємств щодо організації процесу закупівельно-постачальницьких операцій створює можливість для оптових посередницьких структур здійснити корегування своєї діяльності на споживчому ринку та визначити пріоритетні напрями розвитку. Крім того, дуже важливою є проблема слабкої розвиненості оптової торгівлі у сільській місцевості, що призводить до звуження асортименту товарної пропозиції, перекосів у структурі витрат торговельних підприємств і як наслідок відволікання значних коштів і зниження якості обслуговування покупців.

Узагальнюючи проблеми функціонування суб'єктів оптової торговельної діяльності в економіці України, слід підкреслити, що їх розвиток стримується:

- відсутністю чіткої стратегії функціонування на ринку;
- обмеженістю складських приміщень та складської обробки товарів;
- недостатнім рівнем відповідності послуг оптових торговельних посередників вимогам основних клієнтів;
- недостатнім рівнем інформаційного забезпечення клієнтів ринку;
- слабкою участю у формуванні іміджу вітчизняних товаровиробників на ринку [4, с. 149];
- нестабільністю середовища здійснення торговельної діяльності;
- низьким рівнем доступу до фінансових ресурсів;
- дискримінацією суб'єктів торговельної діяльності з боку державних органів влади;
- низьким рівнем купівельної спроможності жителів України.

Необхідність застосування стратегічного методу управління на оптових торговельних підприємствах продиктована сучасними реаліями розвитку вітчизняного товарного ринку, що пов'язані передусім із загальною кризою економіки та підвищенням вимог товаровиробників і роздрібних торговців до кількості, якості та структури закупівельно-збутових послуг. Використання інструментів стратегічного управління дає змогу об'єктивно визначити позицію оптового торговельного посередника на товарному ринку, створює засади для здійснення адаптивних або докорінних змін у його діяльності, дає змогу окреслити пріоритетні, стратегічні цілі подальшого розвитку та забезпечити відповідний рівень його конкурентоспроможності.

Безперечно торгівля є найважливішою сферою формування та стабілізації споживчого ринку, координуючою ланкою в системі секторальних, регіональних та кластерних зв'язків, дієвим механізмом задоволення соціальних потреб і недопущення соціальної напруженості в суспільстві. Це підтверджується зростанням чисельності приватних підприємств, що займаються торговельною діяльністю, вагомим внеском торгівлі у формування доданої вартості та бюджетних надходжень, створення нових робочих місць для працевлаштування населення [5, с. 12].

Законодавством повинні бути передбачені заходи, які б стимулювали розвиток, у першу чергу, великих оптових підприємств, сприяли реалізації їх конкурентних переваг. Тоді й дрібнооптові підприємства будуть прагнути перейти в цю категорію, забезпечуючи позитивну динаміку розвитку всієї сфери оптової торгівлі. Дрібнооптова торгівля при цьому повинна здійснюватися тільки у відношенні тих товарів чи ринків, де вона не буде утворювати багато ланцюгові канали товароруху.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Результати проведеного дослідження дозволили виявити особливості функціонування суб'єктів оптової торговельної діяльності на товарному ринку України, що обумовлені як об'єктивним впливом зовнішніх чинників на їх розвиток, так і суб'єктивними факторами недосконалого менеджменту на окремих бізнес-одиницях. Напрями таких досліджень мають стосуватися як розробки засад загальнодержавного та регіонального регулювання сфери

оптової торгівлі, так і особливостей фінансово-економічної діяльності окремих її суб'єктів. Лише комплексний підхід до вирішення окреслених проблем дозволить досягти найкращих рівнів економічної ефективності.

Література

1. Балабан М. П. Оптова торгівля в ринковому середовищі: ефективність функціонування та стратегія розвитку : монографія / М. П. Балабан. – Полтава : РВЦ ПУСКУ, 2005. – 353 с.
2. Балабан П. Ю. Трансформація торгівлі споживчої кооперації в економіці ринкового типу: етапи розвитку, конкурентоспроможність, стратегічні пріоритети : монографія / П. Ю. Балабан, М. П. Балабан. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 421 с.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua
4. Лагутін В. Д. Внутрішній ринок споживчих товарів: теорія розвитку і регулювання : монографія / В. Д. Лагутін. – К. : Київ. нац. торг.екон. ун-т, 2008. – 327 с.
5. Мельник О. І. Теоретичні засади ефективної торговельної діяльності в ринкових умовах / О. І. Мельник, А. Г. Мельник // Інвестиції: практика та досвід. – 2018. – № 20. – С. 10–13.

References

1. Balaban M. P. Optova torhivlia v rynkovomu seredovyshchi: efektyvnist funktsionuvannia ta stratehiia rozvytku : monohrafiia / M. P. Balaban. – Poltava : RVTs PUSKU, 2005. – 353 s.
2. Balaban P. Yu. Transformatsiia torhivli spozhyvchoi kooperatsii v ekonomitsi rynkovoho typu: etapy rozvytku, konkurentospromozhnist, stratehichni priorytety : monohrafiia / P. Yu. Balaban, M. P. Balaban. – Poltava : RVV PUET, 2011. – 421 s.
3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : www.ukrstat.gov.ua
4. Lahutin V. D. Vnutrishnii rynek spozhyvchykh tovariv: teoriia rozvytku i rehuliuвання : monohrafiia / V. D. Lahutin. – K. : Kyiv. nats. torh.ekon. un-t, 2008. – 327 s.
5. Melnyk O. I. Teoretichni zasady efektyvnoi torhovelnoi diialnosti v rynkovykh umovakh / O. I. Melnyk, A. H. Melnyk // Investytsii: praktyka ta dosvid. – 2018. – № 20. – S. 10–13.

Рецензія/Peer review : 10.01.2019

Надрукована/Printed : 01.02.2019

Рецензент: д. е. н., проф. Лопатинський. Ю. М.

УДК 334.764:339.9

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-266-1-155-164

КОВАЛЕНКО С. І.

Дунайський інститут Національного університету «Одеська морська академія»

ЕМЕРДЖЕНТНІСТЬ РОЗВИТКУ ТРАНСКОРДОННИХ КЛАСТЕРНИХ СИСТЕМ У МОРСЬКІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

У статті досліджено сутність, внутрішні взаємозв'язки і перспективи емерджентності розвитку транскордонних кластерних систем у морській галузі України як чинника зростання конкурентоспроможності Чорноморського євро регіону в умовах посилення інтеграційних процесів і необхідності підвищення ролі економіки периферійних територій в рамках транскордонного співробітництва. Обґрунтовано переваги та параметри ефективності кластерних форм транскордонної мезоінтеграції морської галузі в світлі перспектив вступу України в ЄС. В контексті синтезу теорії міжнародної економічної інтеграції та кластерної концепції обґрунтовано, що кластерний підхід є найбільш ефективним механізмом розвитку морської галузі і, зрештою, являє собою мезорівень конкурентоспроможних міжнародних інтеграційних систем і необхідну умову якісного зростання євроінтеграції України. Зроблений висновок, що кластерна форма мезоінтеграції створюється на основі спільної роботи, кооперації і спеціалізації моргосподарського комплексу і організацій транскордонного євро регіону, які покликані забезпечувати співпрацю, що призводить до ефективного кінцевого результату усіх зацікавлених сторін на основі ефекту синергії.

Ключові слова: транскордонна кластерна система, Чорноморський євро регіон, моргосподарський комплекс, синергія, інновації, інтеграція, кластерний ефект, конкурентоспроможність.

KOVALENKO S.

Danube Institute of National University "Odessa Maritime Academy"

THE EMERGENCE OF THE DEVELOPMENT OF CROSS-BORDER CLUSTER SYSTEMS IN THE MARITIME INDUSTRY OF UKRAINE

The presented work is dedicated to research of essence and internal links of transnational cluster systems as a factor contributing to competitiveness of the Black Sea Euroregion in view of advancing integration processes and necessity to increase part played by economy of peripheral territories within cross-border cooperation framework. Strategic priorities of network forms of cooperation within the context of the EU cross-border cooperation policy are identified. Advantages and parameters of cross-border industrial quasi-integration are explained in view of prospects of Ukraine entry into the EU. External effect for euroregional authorities is displayed as increase of taxable sphere due to localization of additional corporations in the Euroregion and intense innovation processes, reduced costs of manufactured products, increased profitability of manufacturing and improved social and economic situation within the Euroregion. Resulting indicator of social and economic development of the Euroregion is the growth rate of gross internal product per capita or economy productiveness measured with values of goods and services per unit of human, financial and natural resources. Basing on the above research it seems reasonable to formulate specifics of cluster model in cross-border cooperation as the most adequate in modern conditions of global economy development and current stage of integration of Ukraine in general and, in particular, within the framework of the EU economic space. Thus, the synthesis of concepts of cluster development and international integration formations is possible, since both subjects possess externalities inherent to cross-border cluster systems. As it is shown in the context of synthesis of theory of international economic integration and cluster concept, the cluster approach is the most efficient instrument for development of cross-border economic cooperation and, finally, represents a meso-level of competitive international integration schemes and necessary condition for quality advance in European integration of Ukraine. Modern tendency to change territorial global economy paradigm for spacious with consequent tendency to reduce gradually territorial component of industrial and innovation clusters and development of information virtual clusters in Euroregions involving Ukraine gains an important role from the point of view of considering cross-border clusters as a meso-level of international integration systems. In modern post-industrial paradigm of euroregional development priority of essential factors of deployment sustained substantial transformations changing the function of peripheral territories from physical basis as a location of deployment of material factors it is more and more shifting to spacious environment for development of labor resources, innovations and self-development promotion. The EU involvement into processes within Extended Black Sea Region is caused by factors displaying interests and strategic plans of EU in the region in question. Furthermore, it is likely to expect increase in the EU involvement into projects, programs and processes in the region which is implicitly confirmed by issue of "The Black Sea Synergy" document and further review of EU concept to participate in regional integration processes and increasing cooperation.

Keywords: cross-border cluster system, Black Sea Euroregion, marine economic complex, synergy, innovations, integration, cluster effect, competitiveness.

Постановка проблеми визначається зростаючою роллю емерджентності розвитку транскордонних кластерних систем в умовах переходу морської галузі України до інноваційного способу розвитку та євроінтеграції. В цьому зв'язку задача формування єдиної інноваційної інфраструктури, забезпечення ефективного використання науково-технічного потенціалу Чорноморського євро регіону, створення умов для модернізації морської галузі та прискореного розвитку її найбільш встигаючим, конкурентоспроможним сегментом набуває головного значення.

Економіка морського транспорту стає полем кластеризації, індукуючи цей процес в суміжних галузях. При цьому, процес транскордонного кластерогенезу (набуваючи безлічі інваріантних проявів і форм) найбільш масштабно і динамічно розгортається на територіях, що виконують місію найважливіших гео економічних транспортних "коридорів" країни, її провідних інноваційно-комунікаційних центрів.

Єврорегіони Чорноморського басейну не лише мають в розпорядженні найбільш сприятливі умови для економічного кластерогенезу, але і особливим чином (завдяки морським портам і зв'язаній з ними інфраструктурі) "схильні" до локалізації транскордонних феноменів і контактів, до генерування ефекту політрансграничності.

Кластерогенез – це процес зосередження найбільш ефективних та взаємопов'язаних видів економічної діяльності, тобто сукупність взаємопов'язаних груп успішно конкуруючих фірм, які утворюють золотий перетин усієї економічної системи держави та забезпечують конкурентні позиції на регіональному, міжгалузевому, національному та світовому ринках.

Транскордонні морські кластери являють собою одну з базових форм організації сучасного морегосподарського комплексу, що характеризується такими атрибутивними ознаками, як певна ступінь однорідності, однопорядковості основного числа елементів, їх зверхсумативна емерджентність і просторова концентрація при високому ступені автономності складових, а також внутрісистемному балансі конкуренції і співробітництва. В контексті посилення глобальної взаємозалежності саме через механізми кластеризації на регіональному та місцевому рівнях реалізується імператив підвищення економічної ефективності та конкурентоспроможності компаній морської галузі, і це поєднується зі здатністю кластерів забезпечувати потребу в додатковому ресурсі інформаційно-технологічної, виробничої, торгово-логістичної взаємодії і кадрового обміну, приростає в разі активізації транскордонних контактів між складовими кластера, розташованими по різні боки кордону.

Транскордонне співробітництво стає визначальним фактором поглиблення європейської інтеграції в умовах, коли в політичному і науковому дискурсі трансформується зміст поняття «кордон» від «лінії розділу» до «фактору контакту», який «швидше вже не лінія, а функціональний простір», де стикаються «різні суспільства і колективи».

Розширення Європейського Союзу в контексті трансформації структурних пріоритетів та глобалізації світової економіки, викликає необхідність пошуку підходів до адаптації Чорноморського єврорегіону до нових викликів, насамперед у аспекті зростання конкурентоспроможності підприємств морської галузі. Транскордонний кластерогенез виступає сьогодні одним з найперспективніших процесів, що відповідають поставленим завданням у сфері реформування морегосподарського комплексу України і його відповідності сучасним умовам господарювання на світовому ринку морських перевезень.

Таким чином, можна стверджувати, що нині утворюється «друга хвиля» розвитку кластерної теорії. Це підтверджує актуальність цієї теми і дозволяє розвинути цю концепцію в області розвитку транскордонних кластерних систем.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Кластерний підхід до структурування економіки, обґрунтування стратегій регіональної економічної політики та підвищення конкурентоспроможності є загально визнаним в розвинених країнах. З початку 80-х років ХХ ст. за кордоном були здійснені численні дослідження і опубліковано значну кількість робіт, які піднімають питання конкурентоспроможності фірм в контексті регіонального бізнес-ландшафту. Ідея про те, що успіхи національної економіки залежать, в кінцевому рахунку, від розвитку локальної концентрації спеціалізованих галузей (industrial districts) простежується понад століття тому в роботах Альфреда Маршалла (1890). Він вперше досліджував синергетичний ефект, що досягається під час об'єднання і підвищення спеціалізації підприємств. Ще в кінці ХІХ століття А. Маршалл одним із перших обґрунтував переваги кластерної теорії [1, с. 127].

Майкл Портер в роботі «Конкурентна перевага націй» приходить до наступного висновку: «...при розробці інвестиційної політики перехідні економіки мають прагнути розвивати взаємозалежні промислові кластери на основі базових і допоміжних галузей» [2, с. 219]. Підхід до оцінки конкурентоспроможності регіону можна сформулювати, спираючись на концепцію конкурентоспроможності країни, запропоновану М. Портером [3].

Проблемам розвитку інноваційних форм кластерогенезу на основі квазіінтеграції в умовах розвитку нового технологічного укладу і нових викликів глобальної нестабільності присвячені роботи вітчизняних економістів: Войнаренко М.П. [4], Геєця В.М., Долішнього М.І., Захарченко В.І., Макогона Ю.В. [5], Осипова В.М. [6], Філіппової С.В. [7] та ін., в яких досліджені різні аспекти розвитку інноваційних форм мережевої взаємодії, в тому числі обґрунтовані стратегії економічного зростання в світлі проблем європейської інтеграції України. У наукових працях цих учених визначено теоретико-методологічні аспекти конкурентного кластерного розвитку. Тим не менш, необхідно зауважити, що механізм формування транскордонних кластерних систем в Україні практично не досліджений, що викликає необхідність розробки даної тематики.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Нерозв'язаною задачею залишається необхідність заповнення розриву між теоретичною конструкцією моделі промислового кластера і потребами органів влади та бізнесу в науковому обґрунтуванні прийнятих стратегічних рішень на мезорівні. Це означає необхідність розробки методичного інструментарію використання моделі при розробці напрямів і заходів транскордонної промислової політики, стратегій і програм розвитку чорноморських єврорегіонів, корпоративних конкурентних стратегій. Крім того, кластерну теорію пов'язують з теоріями фірми, інноваційного розвитку, економічного зростання і т.д. Однак, незважаючи на

наявність досить масштабних досліджень, присвячених мережевим кластерам, в термінологічному і змістовному плані дані структури в транскордонному аспекті, як і раніше, залишаються недостатньо вивченими.

Мета дослідження. Метою статті є розвиток методичних основ емерджентності механізму кластерогенезу в Чорноморському євро регіоні в умовах розширення ЄС, шляхом створення морського кластера – інституту мезоінтеграції, який стає полюсом економічного зростання і конкурентоспроможності морської галузі України.

Вклад основного матеріалу дослідження. Морські кластери сполучають в собі такі види морської діяльності, як мореплавання, експлуатація портів, суднобудування та судноремонт, рибальство, берегові виробничі підприємства, вантажні та пасажирські морські перевезення, виробництво суднового та портового обладнання, будівництво гідротехнічних берегових споруд, отримання чистих видів енергії, інформаційні технології, морський туризм тощо.

Ядром морського кластеру є рух вантажів, навколо якого концентруються супровідні виробничі та обслуговуючі підприємства морегосподарського комплексу. Створення морського кластеру ставить перед собою в першу чергу такі цілі, як підвищення конкурентоспроможності, розвиток морської та експорторієнтованих галузей, покращання координації в рамках кластеру.

Морський кластер включає в себе такі сфери діяльності:

- 1) Пароплавство: судновласники, судові агенти, судові брокери, лінійні агенції.
- 2) Судноремонт.
- 3) Посередницькі послуги: морське страхування, банки та аудиторські компанії, технічні консультанти та сюрвеєри, юридичні фірми.
- 4) Регулюючі органи: Міжнародна морська організація Чорноморського євро регіону; реєстр суден; страховий ринок; уряд.
- 5) Супровідний сервіс: комерційні консультанти та дослідники, ЗМІ, інформаційні, комунікаційні та технологічні послуги, рекрутингові агенції, морські університети та коледжі.
- 6) Галузеві асоціації: представники галузі національного та міжнародного рівня, союзи.

Міжнародне співробітництво в Європі, особливо на прикордонних територіях ЄС, стимулює активніше створення та діяльність транскордонних кластерів, або транскордонних об'єднань за участю кластерів, які формуються переважно на базі інфраструктури відповідних територій країн, котра створювалася протягом десятиліть. Для розвитку даних форм транскордонного співробітництва використовується ефект економічної інтеграції у Європі та досягається синергетичний ефект у співпраці всіх учасників транскордонного кластеру, чи, наприклад, – транскордонного об'єднання за участю регіональних кластерів сусідніх країн [9, с. 132].

Кластерна стратегія транскордонної кооперації передбачає формування територіально локалізованих кластерних об'єднань прикордонних регіонів навколо іноземних компаній-інноваторів, мереживі агенти яких (виробники інноваційних продуктів і послуг, постачальники, об'єкти інфраструктури, науково-дослідні центри, ВНЗ) кооперуються на основі конкуренції і кооперації, генеруючи синергетичний ефект, взаємодоповнюючи один одного і посилюючи конкурентні переваги, як самих компаній, так і кластера в цілому. Кластери неминуче асоціюються з мережами, що є формальними та неформальними організаціями, які спрощують обмін інформацією та технологіями, а також сприяють координації заходів та співробітництва між членами кластеру.

Приморські зони, являючи собою (в тому числі потенційно) простір підвищеної насиченості міжустановних (особливо транскордонних і трансакваторіальних) контактів і відрізняючись (за інших рівних умов) випереджаючими темпами економічного розвитку, не тільки у своєму розпорядженні найбільш сприятливими умовами для економічного кластерогенезу, а й особливим чином (завдяки морським портам і поєднанню з ними інфраструктури) «схильні» до локалізації транскордонних феноменів і контактів, до генерування ефекту політранскордонності.

Найбільш істотні фактори (спостерігаються в тому числі і в Дунайсько-Чорноморському євро регіоні), що сприяють транскордонній кластеризації, можна визначити таким чином:

- підвищена економічна, інституційна, транспортно-логістична, споживча і демографо-економічна «щільність»;
- дистанційованість від внутрішньоконтинентальних економічних «ядер» країни і найбільша (транспортно-економічна) наближеність до екзогенних центрів сучасної геоekonomіки; свого роду економічна біконтактність (включеність як у внутрішньоукраїнські, так в зовнішні по відношенню до національної економіки відносини і процеси, що породжує позиційні характеристики «подвійної периферії», полізалежності);
- насиченість інформаційного середовища, в тому числі підвищені можливості для трансмісії інновацій за допомогою ділових комунікацій і кадрового обміну;
- більш жорсткі конкурентні умови за рахунок порівняно легкого проникнення зовнішніх конкурентів і одночасно - наявність більш сприятливих організаційних умов для інтеграції в міжнародні структури і виходу на міжнародний ринок;

- нестабільність розвитку, більш часта зміна режимів функціонування економічних об'єктів, так само як і зміна «правил гри» при здійсненні транскордонного взаємодії (як наслідок, початкова потреба в пошуку додаткових внутрішніх і зовнішніх джерел стабільності, а також щодо більш швидке накопичення досвіду);

- більша детермінанта економічного розвитку с геополітичним контекстом, наявністю військово-силового блоку;

- особлива роль в економіці причорноморської зони «морської складової» (сегмента економіки, транскордонного за своєю суттю), ядром якої виступає портово-логістичний комплекс (як правило, інтегрований в глобальну систему морських перевезень).

Характерно, що сама «чорноморська» економіка також стає полем кластеризації, індукуючи даний процес в суміжних галузях. При цьому, процес транскордонної кластеризації (знаходячи безліч інваріантних проявів і форм) найбільш масштабно і послідовно розгортається на територіях, не тільки в найбільшій мірі «притягують» населення, інфраструктуру, господарську активність, але і виконують місію найважливіших геоekonomічних «коридорів» країни, її провідних інноваційно-комунікаційних центрів.

До категорії морегосподарських доречно віднести кластери, які формуються в таких галузях, як суднобудування і судноремонт, надання портово-логістичних послуг, рибальство та рибицтво, «приморський» туризм, а також в сфері видобутку корисних копалин.

Локалізація кластерів (особливо з чітко вираженими характеристиками транскордонного) має місце, перш за все, в зонах основних транспортно-логістичних коридорів, що забезпечують геоekonomічне позиціонування України.

Під кластером розуміють групу територіально-локалізованих підприємств, навчально-виробничих та фінансових компаній, зв'язаних між собою по технологічному ланцюжку або орієнтованих на загальний ринок ресурсів або споживачів (мережевий взаємозв'язок), маючи мережеву форму управління, конкурентоспроможних на конкретному рівні та здатних генерувати інноваційну складову як на основі їх конкурентоспроможності на ринках.

Морські кластери сполучають в собі такі види морської діяльності як мореплавання, експлуатація портів, суднобудування та судноремонт, рибальство, берегові виробничі підприємства, вантажні та пасажирські морські перевезення, виробництво суднового та портового обладнання, будівництво гідротехнічних берегових споруд, отримання чистих видів енергії, інформаційні технології, морський туризм тощо. Ядром морського кластеру є рух вантажів, навколо якого концентруються супровідні виробничі та обслуговуючі підприємства морегосподарського комплексу. Створення морського кластеру ставить перед собою в першу чергу такі цілі, як підвищення конкурентоспроможності, розвиток морської та експортоорієнтованих галузей, покращання координації в рамках кластеру.

Як інструмент реалізації стратегії транспортного розвитку регіону кластери створюють передумови реалізації великомасштабних інвестиційних проектів. Можна виділити три головні переваги інвестування в кластери. По-перше, критична маса підприємств стає «магнітом» для подальшого залучення вітчизняного та іноземного капіталу. Великі, в тому числі міжнародні, компанії віддають перевагу інвестувати у ті регіони, де вже є створені кластери або хоча б є передумова для їх формування. По-друге, інвестування у кластери виключає реалізацію проектів кон'юнктурного характеру і, таким чином, мінімізує ризик подальших дезінвестицій. По-третє, співробітництво в кластері, та наявність загальних ініціатив акумулює приватні інвестиції та дає можливість реалізації великих проектів [9].

Розташування Придунайського регіону на перетині важливих міжнародних шляхів з Європи в Азію сприяє розвитку потенціалу море-господарського та транспортного комплексу, який включає три морських торговельних порти (міста Рені, Ізмаїл, Усть-Дунайск), 3 судноремонтних заводи, Державну судноплавну компанію ВАТ «Українське Дунайське пароплавство», 4 залізничних станцій; локомотивне депо, ряд підприємств автомобільного транспорту, аеропорт «Ізмаїл».

Висновками сегментації регіону є те, що створений навчальний і інформаційно-аналітичний кластер буде мати технічну базу, програму подальшого просування кластерних систем, навички і досвід в аналізі й упровадженні кластерів. Також довгостроковим результатом діяльності є передача методик упровадження кластерних систем за допомогою навчального й інформаційно-аналітичного кластеру на територіях євро регіону «Нижній Дунай» (Румунія й Молдова). Перспективою є створення єдиної інформаційної бази на території євро регіону [10, с. 204].

Транскордонний кластер – інноваційна модель, яка забезпечує мультиплікативність ефекту у вирішенні комплексу соціально-економічних, науково-технічних, освітніх (міждержавних, міжнародних) політичних, інвестиційних проблем периферійних територій України. Транскордонна кластерна система є новим типом систем з новою ідеологічно функціональною конфігурацією, яка дозволяє розширити сферу функціонально-організаційних зв'язків, що породжують комплексну діяльність, яка об'єднує людей, засоби, ресурси і нові парадигми формування інформаційного простору України, простежувати транслогістичний ланцюжок інтегрованого використання всіх взаємопов'язаних видів ресурсів (рис. 1).

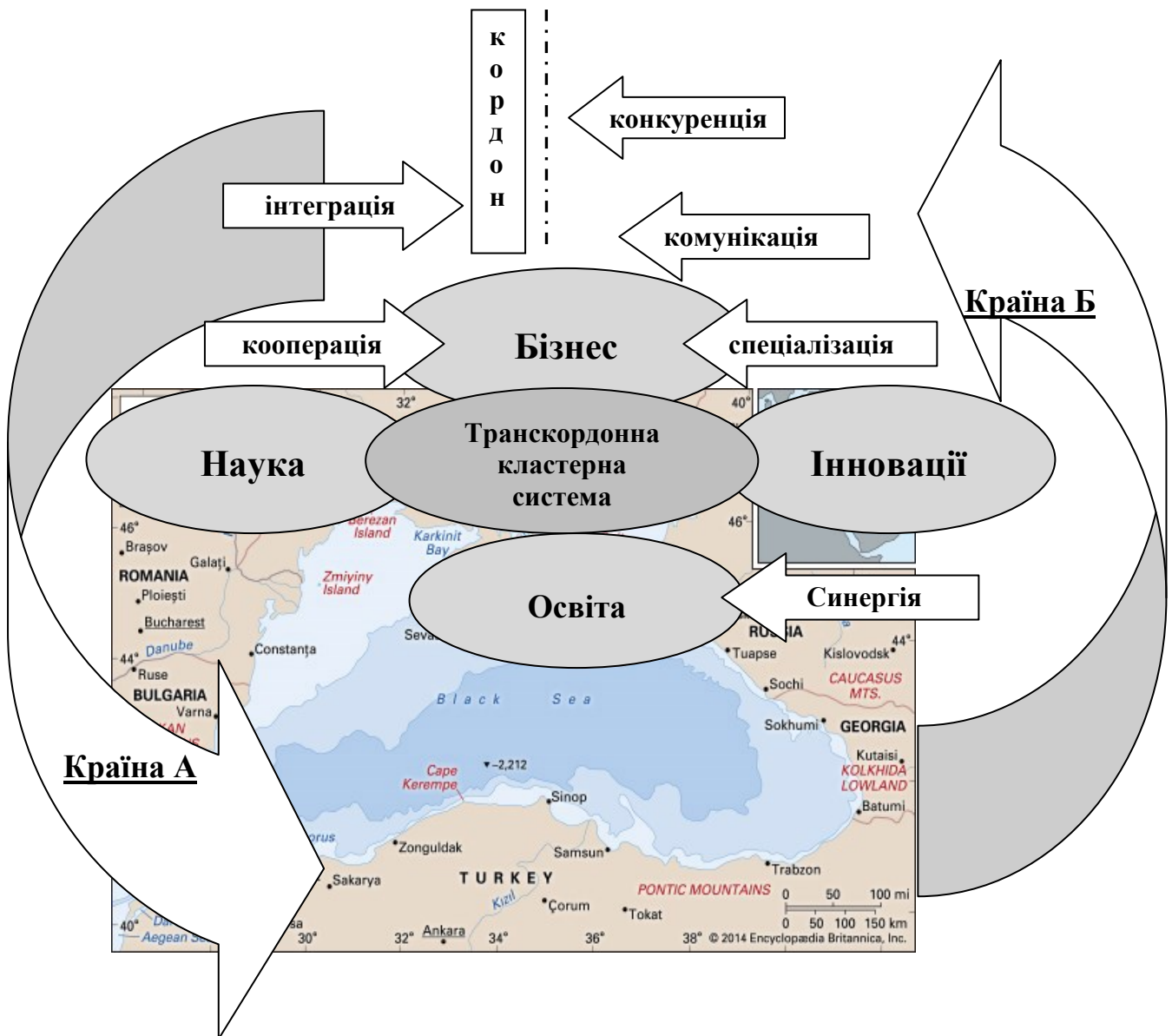


Рис. 1. Модель транскордонної кластерної системи

Інвестиційні регіональні програми повинні бути комплексними. В обмеженій єдності з націленістю на розвиток окремих галузей і малого бізнесу, програма повинна передбачати поліпшення стану доріг, телекомунікацій, що в більшості випадків визначає інвестиційну привабливість регіону для інвестицій. Програми повинні містити в собі розвиток соціальної інфраструктури з метою підвищення конкурентоспроможності населення на ринку праці. І ще один важливий момент: регіональні інвестиційні програми визначають так звані «поліуси росту», розвиток яких дає більш істотні переваги для даного регіону.

Кластерний підхід має наступні переваги на регіональному рівні: по-перше, регіональні інноваційно-промислові кластери мають в своїй основі стійку систему розповсюдження нових технологій, знань, продукції, що сформувалася, так звану технологічну мережу, яка спирається на спільну наукову базу. По-друге, підприємства кластеру мають додаткові конкурентні переваги за рахунок можливості здійснювати внутрішню спеціалізацію і стандартизацію, мінімізувати витрати на впровадженні інновацій. Регіональну політику необхідно спрямувати на кластерну концепцію розвитку як на державному рівні, так і на рівні регіонів. Світовий досвід останніх двох десятиліть свідчить про те, що в умовах ринкової глобалізації, швидкий підйом провідних секторів економіки може здійснюватися шляхом застосування позитивного досвіду створення соціально-інтеграційних систем і їх найбільш ефективної форми – інноваційних кластерних об'єднань.

Інтенсивний розвиток кластерних систем в Україні передбачає прийняття концепції і розробку загальнонаціональної програми розвитку морських кластерних об'єднань на основі реалізації моделей кластерного розвитку Дунайсько-Чорноморського басейну, що складаються з низки послідовних організаційно-економічних взаємоузгоджених заходів, об'єднаних в системний механізм. Одеська область – єдина з приморських регіонів, залучена до діяльності єврорегіону „Нижній Дунай”, бере активну участь у п'яти європейських транскордонних організаціях: Асамблеї єврорегіонів; Асоціації європейських

прикордонних регіонів; Робочій співдружності Придунайських країн; Конференції Приморських регіонів Європи; Асамблеї європейських виноробних регіонів. На початку XXI ст. регіон Чорного моря набуває стратегічного значення, що обумовлено розширенням НАТО та Європейського Союзу, посиленням російського, турецького та китайського чинників, упровадженням європейської політики сусідства для більшості чорноморських країн та приєднання до ЄС Румунії та Болгарії, розвитком торговельних відносин між країнами, які розміщені на євразійських наземних транспортних маршрутах. Це стало підґрунтям для створення концепції Великого Чорноморського регіону (the Wider Black Sea region).

В морегосподарському комплексі України є всі передумови створення морського кластеру з орієнтацією на Чорноморський регіон. В даному регіоні також активізувався процес кластерогенезу морських галузей зокрема в таких державах, як Болгарія та Румунія. Підвищений інтерес до цього регіону проявляє Європейський Союз (ЄС), що обумовлено наближенням кордонів ЄС до Чорного моря після приєднання до ЄС Болгарії та Румунії. З метою підтримки створення та функціонування кластерів в морській галузі держав Чорноморського регіону Європейським Союзом було прийнято ряд програм регіонального співробітництва, зокрема створено єврорегіон «Чорне море», що відкриває нові можливості залучення фінансових інструментів ЄС до формування морського кластеру в Україні.

На сьогодні в рамках Європейського інструменту сусідства та партнерства, який почав діяти з 2007 р., розроблено проект створення в басейні Чорного моря «Єврорегіону «Чорне море», до якого увійдуть Болгарія Греція, Румунія, Україна, Туреччина, Росія, Грузія, Придністровський регіон Молдови (м. Тираспіль). Беручи до уваги зростаючий інтерес до транскордонного співробітництва з боку ЄС, єврорегіон „Чорне море” може стати важливим інструментом просування України на шляху європейської інтеграції. Для організації діяльності суб’єктів підприємницької діяльності, спрямованої на досягнення конкретної економічної мети, доцільно в рамках єврорегіону „Чорне море” створити морський транскордонний кластер, який би охоплював приморські регіони країн Чорноморського басейну [6, с. 306].

Термін „морський кластер” („maritime clusters”) означає групу фірм, науково-дослідних інститутів та навчальних організацій (університетів, спеціалізованих шкіл тощо), що іноді користуються підтримкою національних чи місцевих владних структур, які співпрацюють із метою впровадження технічних нововведень для поліпшення діяльності морської галузі. У Голландії, Норвегії, Італії цей термін трактується у розширеному змісті та означає комплекс морських видів діяльності, які переплітаються та взаємодіють, наприклад, мореплавання, експлуатація портів, суднобудування та судоремонт, рибальство, морський туризм, офшорні підприємства тощо [6, с. 307].

До кластеру входять інженерні, транспортно-експедиторські, стівідорні, логістичні компанії, портові оператори, суднохідні лінії, постачальники суден тощо. Спеціалізацію даного кластеру визначають дві ключові складові: 1) порти як елементи інтермодальних мереж; 2) морська комерція яка в основному зорієнтована на обслуговування міжнародних ринків. До таких видів діяльності входять судоволодіння, агентування, круїнгові агенції, брокерські компанії.

Основні цілі створення даного кластеру: збільшення тоннажу; обороту та прибутковості; збільшення кількості зайнятих; забезпечення підприємств-учасників кластеру висококваліфікованим персоналом; стати центром підготовки кваліфікованих кадрів; лобіювання інтересів; захист навколишнього середовища; покращання якості логістичних послуг.

Створення транскордонного морського кластера полегшить інтеграцію чорноморських портів України у сучасні міжнародні логістичні мережі, актуальність яких постійно зростає в умовах більшого застосування підприємствами концепції „just in time” („точно в строк”), яка передбачає синхронізацію потреби у виробничих матеріалах та компонентах із їх постачанням. Надаючи якісний сервіс для мультимодальних перевезень, портовий комплекс України, як модуль даної мережі, отримає вигоду від залучення нових вантажопотоків. Однією з сучасних концепцій підвищення конкурентоспроможності національної економіки є кластерна концепція, яка заснована на державному стимулюванні створення і розвитку кластерів в євро регіонах.

Транскордонний кластер розглядається як мережива організація територіально взаємопов’язаних і взаємодоповнюючих підприємств розташованих по обидві сторони кордону (включаючи спеціалізованих постачальників, у тому числі послуг, а також виробників і покупців), об’єднаних навколо науково-інноваційного центру, яка пов’язана вертикальними зв’язками з місцевими органами влади з метою підвищення конкурентоспроможності підприємств, регіонів та національної економіки [9].

Зарубіжний досвід свідчить про ефективність кластерної політики та її позитивний вплив на рівень конкурентоспроможності економіки. Інтеграційні процеси в світі створюють передумови для формування міжнародних кластерів у транскордонних державах з метою підвищення міжнародної конкурентоспроможності товаровиробників.

Мета формування морегосподарського кластеру – формування конкурентоспроможного національного морегосподарського комплексу на сучасному техніко-технологічному рівні, його інтеграція у світову економічну систему.

Цілями формування морегосподарського кластеру, в першу чергу, виступають: підвищення конкурентоспроможності приморських регіонів, розвиток морської та експортоорієнтованих галузей,

покращення координації в рамках морегосподарського комплексу країни. На сьогодні немає єдиного механізму взаємодії суб'єктів, які стоять між виробником та кінцевим споживачем: посередницькі, транспортні, експедиторські, сюрвеєрські, агентські та інші товаросупровідні компанії. Відсутність такого механізму негативно відображається на конкурентоспроможності вітчизняної продукції через високі транзакційні витрати, втрати часу, погіршення якісних характеристик товару [9].

Термін «*Transboundary cluster*» відображає той факт, що в умовах глобальної нестабільності, компанії конкурують не стільки за продуктивність, скільки з точки зору здатності до інновацій [10]. А саме кластерні об'єднання підприємств адаптивні до сучасним інноваційним процесам.

За визначенням, *транскордонні кластери* охоплюють суміжні прикордонні території сусідніх держав, до складу яких входять інституції та фірми, розміщені по обидва боки кордону. Тому транскордонні кластери можна визначити як групи незалежних компаній та асоційованих інституцій, які: географічно зосереджені у *транскордонному регіоні*; співпрацюють та конкурують; спеціалізуються у різних галузях, пов'язані спільними технологіями та навичками і взаємодоповнюють одна одну, що в кінцевому підсумку дає можливість отримання синергетичних та мережевих ефектів, дифузії знань та навиків.

Особливістю транскордонних кластерів є те, що учасники кластерів розміщені у різних податкових, митних, законодавчих середовищах сусідніх країн, однак можуть мати спільні підприємства та організації, користуватися спільною інфраструктурою, і функціонують, насамперед, на транскордонних ринках.

Транскордонні кластери формуються в транскордонних регіонах двох і більше країн «поверх» їх адміністративних меж. Вони охоплюють суміжні прикордонні території сусідніх держав, до складу яких входять інституції та фірми, розміщені по обидва боки кордону. Тому транскордонні кластери можна визначити як групи незалежних компаній та асоційованих інституцій, які: географічно зосереджені у *транскордонному регіоні*; співпрацюють та конкурують; спеціалізуються у різних галузях, пов'язані спільними технологіями та навичками і взаємодоповнюють одна одну, що в кінцевому підсумку дає можливість отримання синергетичних та мережевих ефектів, дифузії знань та навиків.

Як об'єктів стратегічного планування пропонується розглядати *транскордонні кластерні системи* (ТКС), під якими розуміються територіально локалізовані соціально-економічні системи, утворені групою незалежних економічних суб'єктів по обидві сторони кордону, організаціями органів виконавчої влади країн-акторів євро регіону та громадянського суспільства, стабільно взаємодіють один з одним шляхом обміну інформацією, послугами, людьми і капіталами і забезпечує більш високу ефективність у порівнянні з іншими, не системно організованими об'єктами. ТКС можуть стати центрами регіонального розвитку: залучення інвестицій, поширення інновацій, формування людського капіталу нової якості, культури ділових відносин, розвитку адекватних інститутів тощо, орієнтованих на вирішення завдань модернізації економіки країни в цілому [10].

ТКС розглядається як мережева організація територіально взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих підприємств розташованих по обидві сторони кордону (включаючи спеціалізованих постачальників, у тому числі послуг, а також виробників і покупців), об'єднаних навколо науково-інноваційного центру, яка пов'язана вертикальними зв'язками з місцевими органами влади з метою підвищення конкурентоспроможності підприємств, регіонів і національної економіки.

У випадку досягнення ефективності кооперації виникає синергетичний ефект – це взаємодія двох або більше факторів, що характеризується тим, що їх дія істотно перевершує ефект кожного окремого компонента у вигляді їх простої суми. Цей ефект проявляється в зниженні інтегральних корпоративних витрат, що виникає за рахунок багатofункціонального використання ресурсів. Користь, отримана в результаті синергетичного ефекту, тобто від комбінування двох або більше елементів, збільшується таким чином, що продуктивність цієї комбінації вище, ніж сума її окремих елементів.

Кластерна стратегія транскордонної кооперації передбачає формування територіально локалізованих кластерних об'єднань прикордонних регіонів навколо іноземних компаній-інноваторів, мережеві агенти яких (виробники інноваційних продуктів і послуг, постачальники, об'єкти інфраструктури, науково-дослідні центри, ВНЗ) кооперуються на основі конкуренції і кооперації, генеруючи синергетичний ефект, взаємодоповнюючи один одного і посилюючи конкурентні переваги, як самих компаній, так і кластера в цілому.

Структурними елементами транскордонного кластеру є сім блоків (груп):

- виробничий;
- інноваційно-інформаційної інфраструктури, що об'єднує венчурні фірми, бізнес-інкубатори, дослідницькі та випробувальні центри, консалтингові та маркетингові агенції;
- науково-освітній (університети, лабораторії, НДІ);
- торгово-фінансовий (банки, лізингові компанії, маркетингові послуги, митний термінал);
- транспортно-логістичний та інженерної інфраструктури;
- постачальників сировини, матеріалів та обладнання.

Самоорганізація морегосподарського кластера забезпечить розвиток міжнародних транспортних коридорів і реалізацію проектів по модернізації, реконструкції і будівництву сучасних перевантажувальних комплексів. Концептуальною перевагою кластера є створення нових можливостей розвитку за рахунок

синергетичних ефектів у процесі комплексного підходу до розвитку морської галузі.

Серед основних переваг формування та функціонування морегосподарського кластеру в Україні для його учасників слід виокремити наступні:

1. Скорочення витрат підприємств-учасників кластеру на імобілізацію оборотних коштів на час знаходження їх в процесі доставки. Це досягається за допомогою формування в рамках кластеру єдиної товарно-розподільчої бази за кожним видом вантажопотоку.

2. Централізація спільних для учасників кластеру функцій. В умовах постійного загострення конкуренції з боку морських держав світу підприємства морегосподарського комплексу (МГК) України поодино не в змозі проводити маркетингові, соціологічні дослідження, ефективні економічні заходи щодо успішного конкурентного протистояння з боку великих іноземних корпорацій. Тому існує нагальна потреба тісного співробітництва відповідних підприємств регіону для акумуляції розрізаних фінансових, матеріальних та трудових ресурсів, що забезпечується в умовах кластерного підходу до розвитку МГК України. З огляду на це, перспективним є впровадження в рамках морегосподарського кластеру операційної та інформаційно-аналітичної системи, комплексної автоматизованої системи управління ризиками, розвиток сучасних автоматизованих технологій підтримки прийняття рішень, створення єдиних call-центрів, більш широке впровадження уніфікованого електронного документообігу та управлінського обігу.

3. Переваги використання єдиної інфраструктури.

4. Більш повне використання потенціалу транскордонного співробітництва, вихід на нові ринки.

5. Збільшення обсягів експортних поставок вітчизняних виробників на базисних умовах Incoterms групи «С» та «D», які передбачають більше ризиків для постачальника, проте і значно більшу прибуткову (збутову) маржу.

6. Полегшення отримання кредитів для підприємств кластеру, зокрема для такої капіталомісткої галузі як суднобудування, завдяки залученню до роботи кластеру спеціалізованих фінансово-кредитних установ.

Такий підхід веде до формування портових логістичних мереж, які охоплюють різноманітні транспортні вузли (наприклад, спеціалізовані порти, термінали, складські та виробничі потужності, промислові об'єкти), діяльність яких залежить від вантажної роботи великих портів.

Ключовими завданнями мережевого кластера є: вихід на світові ринки з конкурентоспроможною продукцією високої степені переробки; зміцнення наукового та технологічного лідерства; сприяння розвитку вітчизняної промисловості та реалізації національних проєктів; зростання інноваційного потенціалу учасників кластера; диверсифікація видів діяльності і продукції; підвищення ефективності випуску нових конкурентоспроможних високотехнологічних видів продукції на базі використання синергетичного ефекту від створення кластера; розвиток нових форм організації бізнесу і створення нового ефективного інструменту економічного розвитку в умовах становлення «економіки знань» та ін.

Формування кластера призведе до зростання регіональної конкурентоспроможності периферійного регіону, підвищить його інвестиційну привабливість і позначить нову «точку зростання» на карті країни, втягнати в свій розвиток значну частину території і населення регіону. Зниження загальних витрат і підвищення ефективності роботи учасників кластера можливо не тільки за рахунок стандартизації технічних вимог, але і зниження загальних витрат на маркетинг і збут продукції в рамках кластера. З'являється можливість здійснення великих інвестиційних проєктів з розвитку виробництва. В кластері створюються умови конкуренції на рівні поставок комплектуючих виробів, що сприятиме зниженню цін та підвищенню конкурентоспроможності кінцевих виробів. Таким чином, у постіндустріальній економічній системі основним об'єктом господарського управління стають індустріальні підприємницькі мережі, які під впливом процесів глобалізації та інтернаціоналізації приймають форму мережевих кластерів. Мережеві кластери є агентами технологічних змін, оскільки об'єднують організації з проведення науково-дослідних робіт, а також їх комерціалізації і впровадженні у виробництво в рамках одного кластера.

У результаті використання кластерних технологій прискорюється створення внутрішніх і зовнішніх конкурентних переваг економічних суб'єктів, посилюється підтримка конкурентного середовища, що позитивно впливає на підвищення конкурентоспроможності національної економіки в умовах інтеграційних процесів. Підтримка кластерних ініціатив є дієвим інструментом стимулювання економічного розвитку депресивних транскордонних регіонів, а також прискорення інноваційного зростання як у високотехнологічних, так і традиційних секторах економічної діяльності. Позитивними ефектами формування транскордонних кластерів є розвиток кооперації та встановлення партнерських стосунків між компаніями, що, в свою чергу, активізує генерування інновацій, сприяє зниженню транзакційних витрат та, відповідно, створює додаткові конкурентні переваги для євро регіонів.

Створювані в Чорноморській зоні транскордонні кластери іманентні економіці України; в їх станах і характеристиках відображаються її (економіки) різноаспектні (ситуаційні та фундаментальні) дефекти, проблемні ситуації, слабкі місця (від фактичного недовикористання морського фактору в територіально-господарській динаміці до гіпертрофованого «сировинного крену», виведення активів і прибутку за межі української юрисдикції). Потенціал (так само як і ризики) транскордонної кластеризації при цьому найбільш істотні на узбережжях морів компактних, з звивистій, інфраструктурно облаштованій береговою лінією,

оточених високорозвиненими країнами і регіонами з істотним рівнем взаємної економічної і культурної інтеграції.

Що стосується України мова йде про її активної участі в євро регіоні «Чорне море». Саме тут, в центрально-периферійній архітектурі морських транс кордонних метарегіонів, найбільш істотний масштаб включення Дунайсько-Чорноморської зони України в транснаціональні інтеграційні процеси; настільки ж велика і ймовірність закріплення за українськими приморськими територіями периферійно-полупериферійного статусу. Це вимагає гранично пильної уваги до процесів транс кордонної кластеризації (в особливій мірі в такому геостратегічно значимому для України регіоні, як Одеська область), їх векторів, гео економічних і геополітичних ефектів, проекції на євро регіональну ідентичність.

Висновки і перспективи подальших розробок. Формування кластерів призводить до значного підвищення конкурентоздатності економіки Чорноморського євро регіону за рахунок кількох факторів.

По-перше, це зниження трансакційних витрат за рахунок більш ефективної реалізації довгострокових контрактів між промисловими підприємствами, фінансово-кредитними установами, організаціями торгівлі, науковими та інноваційними організаціями; централізації виконання ряду загальних функцій компаній-учасників кластера; впровадження загальнокластерної інформаційно-аналітичної системи, що прискорює інформаційний обмін між учасниками як по вертикалі, так і по горизонталі.

По-друге, це можливість забезпечення конкурентних переваг за рахунок кращої якості і ціни продажу виробів; інноваційного потенціалу, достатності виробничих і збутових потужностей; наявності довгострокової стратегії діяльності; оптимізації зовнішніх і внутрішніх кластерних зв'язків.

По-третє, це можливість використати потенціал взаємовигідних ділових довгострокових відносин; розвивати систему взаємних постачань усередині кластера, побудовану на принципах довіри; формувати загальну збутову мережу; здійснювати інтенсивний обмін інформаційними, фінансовими, кадровими, інноваційними ресурсами; знижувати ризики функціонування за рахунок зниження рівня рентабельності підприємств, що входять у кластер; слідувати пріоритетам внутрішньо кластерного планування і поставленим цілям та задачам; розвивати систему перехресного володіння акціями усередині кластеру.

По-четверте, це виграш, що базується на теорії виробничого і фінансового менеджменту і включає:

- економію за рахунок ефекту масштабу;
- ефективне використання природно-ресурсного потенціалу регіону;
- диверсифікованість, що забезпечує зниження ризиків;
- синергетичний ефект.

Особливу увагу заслуговують транс кордонні кластери, які охоплюють суміжні прикордонні території сусідніх держав. Національна кластерна політика країн Чорноморського регіону спрямована на розвиток регіональних інноваційних кластерів, як центрів підвищення інноваційного розвитку та конкурентоспроможності інститутів регіону.

Формування і розвиток організованих міжнародних кластерів лежить в основі реалізації паневропейських програм з транс кордонної і транснаціональної співпраці окремих євро регіонів:

Використання кластерної концепції в Дунайсько-Чорноморському басейні дозволить максимально ефективно використовувати наявний транзитний потенціал євро регіону «Нижній Дунай», результатом чого буде зростання його конкурентоспроможності та економічної безпеки. В результаті активізації процесу кластерогенезу, морська галузь підвищить свою ефективність за рахунок дії зовнішніх ефектів – екстерналій: мережевих; синергії; агломерації; "переливання"; соціальних.

Сьогодні необхідна розробка та реалізація транс кордонної стратегії розвитку євро регіону «Чорне море» з урахуванням європейського досвіду транс регіонального стратегування, об'єктом якого є сталий соціально-економічний розвиток євро регіональної системи в єдності її людського, природно-ресурсного та виробничого потенціалів і інституційного середовища. Для формування цілісної, ефективної політики розвитку транс кордонного співробітництва з активною участю периферійних регіонів України необхідно розробити теоретико-методологічні основи квазіінтеграції суб'єктів підприємництва в рамках євро регіонів та обґрунтувати нові форми і механізми її поглиблення в світлі концепції мережевих кластерних систем.

Регіональна влада отримує можливість вирішити ряд наявних соціально економічних проблем і брати участь в розробці стратегії розвитку галузі з урахуванням інтересів і пріоритетів Дунайсько-Чорноморського євро регіону. Кластерні структури дозволять вийти морській галузі, а також окремим учасникам господарювання на якісно новий рівень їх конкурентоспроможності на світовому ринку транспортних послуг. Таким чином, функціонування кластерних структур в Дунайсько-Чорноморському басейні ґрунтоване на взаємовигідній співпраці між бізнесом, науковими організаціями і навчальними установами і місцевою владою.

Важливе значення з точки зору сприйняття транс кордонних кластерів як мезорівня міжнародних інтеграційних систем має сучасна тенденція переходу від територіальної парадигми глобальної економіки до просторової і, як наслідок, тенденція поступового зниження значення територіальної складової промислово-інноваційних кластерів і розвитку інформаційних віртуальних кластерів в євро регіонах з участю України.

Кластерогенез морської галузі сприятиме об'єднанню зусиль окремих учасників морегосподарського комплексу України для досягнення високого економічного результату, в основі якого –

інновації. В той же час участь в кластері науки дозволить скоординувати дослідження у напрямі задоволення потреб морського бізнесу і прискорити комерціалізацію наукових розробок. Використання кластерної концепції в Черноморському регіоні дозволить максимально ефективно використати наявний транзитний потенціал євро регіону, результатом чого буде рішення ряду соціально-економічних проблем як морської галузі, так і євро регіону.

Література

1. Marshall A. Elements of Economics of Industry Being the First Volume of Elements of Economics. L., 1928.
2. Porter M. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. N.Y., 1980.
3. Портер М. Международная конкуренция / Портер М.; пер. с англ. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
4. Войнаренко М.П. Кластери як полюси зростання конкурентоспроможності регіонів / М.П. Войнаренко // Економіст. – 2008. – №10. – С. 27–30.
5. Макогон Ю.В. Экономические интересы Украины в ОЧЭС / Ю.В. Макогон // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ : сборник научных трудов. – Одесса-Донецк : ДонНУ, 2008. – 966 с.
6. Осипов В. М. Світовий досвід створення та функціонування морських кластерів / В. М. Осипов, О. А. Єрмакова // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць. – Одеса : ОДЕУ, 2009. – № 36. – С. 305–311.
7. Филиппова С.В. К вопросу формирования морехозяйственных кластеров / С.В. Филиппова, В.А. Сааджан, В.Д. Глушенко // Экономика: реалии času : научный журнал. – Одеса, 2014. – №5 (15). – С. 146–151.
8. Williamson O. The Economic Institutions of Capitalism / Williamson O. – New York : Free Press, 1985. – 450 p.
9. Мікула Н.А. Стратегія формування та підтримки розвитку транскордонних кластерів / Н.А. Мікула // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Кластери та конкурентоспроможність прикордонних регіонів : збірник наукових праць / НАН України. Ін-т регіональних досліджень ; редкол. : відп. ред. Є.І. Бойко. – Львів, 2008. – Вип.3 (71). – С. 129–141.
10. Коваленко С.И. Еврорегион «Нижний Дунай»: перспективы развития инновационных форм трансграничной кооперации в условиях расширения ЕС / С.И. Коваленко // Проблемы и перспективы сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ : сборник научных трудов. – Ростов-на-Дону, Донецк : ДонНУ, 2013. – С. 203–207.

References

1. Marshall A. Elements of Economics of Industry Being the First Volume of Elements of Economics. L., 1928.
2. Porter M. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. N.Y., 1980.
3. Porter M. Mezhdunarodnaia konkurentsia / Porter M.; per. s anhl. – M.: Mezhdunar. otnosheniya, 1993. – 896 s.
4. Voinarenko M.P. Klasteriy yak poliusy zrostantia konkurentospromozhnosti rehioniv / M.P. Voinarenko // Ekonomist. – 2008. – №10. – S. 27–30.
5. Makogon Ju.V. Jekonomicheskie interesy Ukrainy v OchJeS / Ju.V. Makogon // Problemy i perspektivy razvitija sotrudnichestva mezhdru stranami Jugo-Vostochnoj Evropy v ramkah Chernomorskogo jekonomicheskogo sotrudnichestva i GUAM : sbornik nauchnyh trudov. – Odessa-Donetsk : DonNU, 2008. – 966 s.
6. Osypov V. M. Svitoviy dosvid stvorennia ta funktsionuvannia morskykh klasteriv / V. M. Osypov, O. A. Yermakova // Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen : zb. nauk. prats. – Odessa : ODEU, 2009. – № 36. – S. 305–311.
7. Fylyppova S.V. K voprosu formirovaniya morekhoziaistvennykh klasterov / S.V. Fylyppova, V.A. Saadzhan, V.D. Hlushchenko // Ekonomika: realii chasu : naukoviy zhurnal. – Odessa, 2014. – № 5 (15). – S. 146–151.
8. Williamson O. The Economic Institutions of Capitalism / Williamson O. – New York : Free Press, 1985. – 450 p.
9. Mikula N.A. Stratehiia formuvannia ta pidtrymky rozvytku transkordonykh klasteriv / N.A. Mikula // Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy. Klasteriy ta konkurentospromozhnist prykordonykh rehioniv : zbirnyk naukovykh prats / NAN Ukrainy. In-t rehionalnykh doslidzhen ; redkol. : vidp. red. Ye.I. Boiko. – Lviv, 2008. – Vyp.3 (71). – S. 129–141.
10. Kovalenko S.I. Evroregion «Nizhnij Dunaj»: perspektivy razvitija innovatsionnyh form transgranichnoj kooperatsii v uslovijah rasshirenija ES / S.I. Kovalenko // Problemy i perspektivy sotrudnichestva mezhdru stranami Jugo-Vostochnoj Evropy v ramkah Chernomorskogo jekonomicheskogo sotrudnichestva i GUAM : sbornik nauchnyh trudov. – Rostov-na-Donu, Doneck : DonNU, 2013. – S. 203–207.

Рецензія/Peer review : 24.12.2018

Надрукована/Printed : 05.02.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Жихарева В. В.

УДК 69:338.26

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-266-1-140-143

КРИКУН К. В.,
ОЛІФЕРУК С. Л.,
РЯЗАНОВ А. С.

Київський національний університет будівництва і архітектури

ЕКОНОМІЧНІ ЗАСОБИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ САМОФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ І ПОТОЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В статті розглядаються економічні засоби підвищення ефективності самофінансування розвитку підприємств. Надана розробка балансової таблиці бізнес-плану, складові групи правої (планової) та лівої (бізнесової) сторін, характеризуючі показники ефективності самофінансування і контролю рівня забезпечення фінансової конкурентоспроможності, а також показано схему послідовності виконання процесу підвищення ефективності самофінансування.

Ключові слова: ефективність самофінансування, балансова таблиця, джерела самофінансування, показники ефективності, оцінні бали.

KRYKUN K. V.,
OLIFERUK S. L.,
RYAZANOV A. S.

Kyiv National University of Building and Architecture

ECONOMIC MEANS OF INCREASING THE SELF-FINANCING EFFECTIVENESS OF THE DEVELOPMENT AND CURRENT ACTIVITIES OF CONSTRUCTION COMPANIES

The article considers the economic means of increasing the efficiency of self-financing of enterprise development. Under the conditions of the market system of production and management, financing of development and current activity of the enterprise is carried out on the basis of the economic mechanism of self-financing, taking into account the fact that the main source of self-financing is its own net profit and depreciation deductions. In addition, it is important to take into account that the basis of ensuring the competitiveness of the enterprise is the advantage over competitors in the technical and technological terms. However, a large need for financial resources can not be provided only by the main sources (own net income and depreciation), but requires the pursuit of all possible types of business (business) to obtain additional and other sources of self-financing. In order to determine the need for financial resources, it is proposed to develop a business plan of balance, which consists of planning and business partners. The first contains three main groups of all important innovations and measures (capital nature, non-capital nature and a group of risks), and the second one - all possible sources and volumes of financial incomes (the main sources of self-financing, additional sources of self-financing, other sources of self-financing) necessary for self-financing implementation the planned party. In this regard, we propose indicators of self-financing and financial competitiveness (self-financing rate, own capitalization ratio, own fund's own financing factor, or net own profit) and methods for assessing the state and level of self-financing. The sequence of execution of the process of improving the efficiency of self-financing is also shown.

Key words: self-financing efficiency, balance sheet, self-financing source, performance indicators, evaluation points.

Вступ. В умовах ринкової системи виробництва і господарювання фінансування розвитку і поточної діяльності підприємства здійснюється на основі економічного механізму самофінансування з урахуванням того, що основним джерелом самофінансування виступають власний чистий прибуток та амортизаційні відрахування. Крім того важливо врахувати, що основою забезпечення конкурентоспроможності підприємства є перевага над конкурентами в техніко-технологічному відношенні.

Постанова проблеми. Разом з тим велика потреба в фінансових ресурсах не може забезпечуватися тільки основними джерелами (власний чистий прибуток і амортизаційні відрахування), а вимагає займатися всіма можливими видами підприємницької діяльності (бізнесу) для здобуття додаткових та інших джерел самофінансування.

Основна частина. З метою визначення потреби в фінансових ресурсах необхідно у складі фінансового розділу бізнес-плану на поточний рік розробити балансову таблицю, яка складається з двох сторін: правої – планової і лівої – бізнесової. Розробка починається з планової сторони, до якої відносять усі необхідні нововведення і заходи за трьома основними групами:

1. Група капітального характеру.
2. Група некапітального характеру.
3. Група ризиків.

До першої групи відносять усі необхідні нововведення і заходи, які потребують капітальних вкладень і які в майбутньому будуть приносити підприємству прибутки і доходи, зокрема:

- капітальне будівництво (нове, розширене, реконструкція, технічне переоснащення);
- капітальний ремонт основних виробничих фондів (пасивних і активних);
- придбання окремих машин, механізмів, устаткування;
- наукові розробки (внутрішні і зовнішні);
- придбання вигідних облігацій і акцій;
- орендна діяльність;
- депозитна діяльність тощо.

До групи некапітального характеру відносять усі необхідні заходи, спрямовані на забезпечення функціонування підприємства і колективу, а також соціального характеру, зокрема:

1. Самофінансування за рахунок прямих і непрямих поточних витрат з віднесенням до собівартості продукції, наприклад:

- нововведення і заходи з покращення стану охорони праці і техніки безпеки;
- заходи з підвищення рівня якості продукції;
- заходи спрямовані на забезпечення економного і раціонального використання матеріальних і енергетичних ресурсів.

2. Самофінансування виробничо-соціальних заходів за рахунок власного чистого прибутку, наприклад:

- виплата дивідендів за акціями, якщо був їх випуск;
- виплата процентів за облігаціями, якщо був у минулому їх випуск;
- доплати багатодітним сім'ям, інвалідам і перестарілим згідно з колективним договором;
- підготовка і підвищення кваліфікації працюючого персоналу;
- дотації соціальной сфері підприємства;
- матеріальна допомога та благодійні внески.

До групи ризиків правої сторони відносять резервні витрати необхідні для покриття заходів, пов'язаних із змінами економічної та ринкової ситуації, змінами цін, інфляцією, а також наслідками надзвичайних ситуацій.

До лівої – бізнесової сторони належить відносити усі можливі джерела і суми фінансових надходжень, необхідних для забезпечення самофінансування здійснення правої сторони за трьома основними групами, зокрема:

1. Основні джерела самофінансування;
2. Додаткові джерела самофінансування;
3. Інші джерела самофінансування.

До основних джерел самофінансування належать власний чистий прибуток та амортизаційні відрахування.

До групи додаткових джерел можна віднести:

- прямі та непрямі витрати загальної калькуляції собівартості товарної продукції;
- дивіденди за акціями і проценти за облігаціями, якщо було їх придбання;
- випуск власних акцій та облігацій;
- доходи від орендної та депозитної діяльності;
- кредити.

До групи інших джерел фінансових надходжень належать доходи від усіх видів підприємницької діяльності, що не суперечать діючому законодавству, наприклад, продаж будівельних матеріалів через власний магазин; усі можливі додаткові види робіт і продукції тощо.

Обидві сторони балансової таблиці фінансового розділу бізнес-плану повинні бути збалансованими. По кожній позиції правої і лівої сторін необхідно розробити детальні графіки виконання з термінами і відповідальними за здійснення і контроль.

Висновки. Балансова таблиця фінансового розділу бізнес-плану розглядається на загальних зборах акціонерів і затверджується керівництвом підприємства. Вона служить вихідною базою для розробки усіх розділів бізнес-плану, як річного фінансового документу підприємства, а також економічним інструментом забезпечення фінансової конкурентоспроможності.

Характеризуючими показниками ефективності самофінансування і контролю рівня забезпечення фінансової конкурентоспроможності пропонуються наступні:

Коефіцієнт власного самофінансування ($K_{\text{ВСФ}}$), який відображає питому вагу власних джерел самофінансування в загальній плановій сумі фінансування (для прикладу $K_{\text{ВСФ}} = 0,9$).

Коефіцієнт власної капіталізації ($K_{\text{ВК}}$), який відображає питому вагу капітальних вкладень на створення і відновлення основних фондів (для прикладу $K_{\text{ВК}} = 0,7$).

Коефіцієнт власного основного джерела фінансування, або власного чистого прибутку ($K_{\text{ВЧП}}$), який відображає рівень самофінансування за рахунок власного чистого прибутку (для прикладу $K_{\text{ВЧП}} = 0,6$). Для оцінки стану і рівня самофінансування приймаються наступні бали:

- планові величини – 4 бали;
- гірші планових – 3 бали;

- кращі планових – 5 балів.

Загальна оцінка стану і рівня самофінансування складатимуть:

- планова величина – $P_{CF} = 12$ балів;

- гірше планових – $P_{CF} = 9$ балів;

- краще планових – $P_{CF} = 15$ балів.

Якщо загальний показник стану і рівня самофінансування P_{CF} за сумою оцінних балів за трьома коефіцієнтам складатиме $P_{CF} = 12$, це буде означати і підтверджувати плановий характер забезпечення самофінансування розвитку і поточної діяльності.

Послідовність виконання процесу підвищення ефективності самофінансування можна розглянути за наступною схемою (рис. 1):

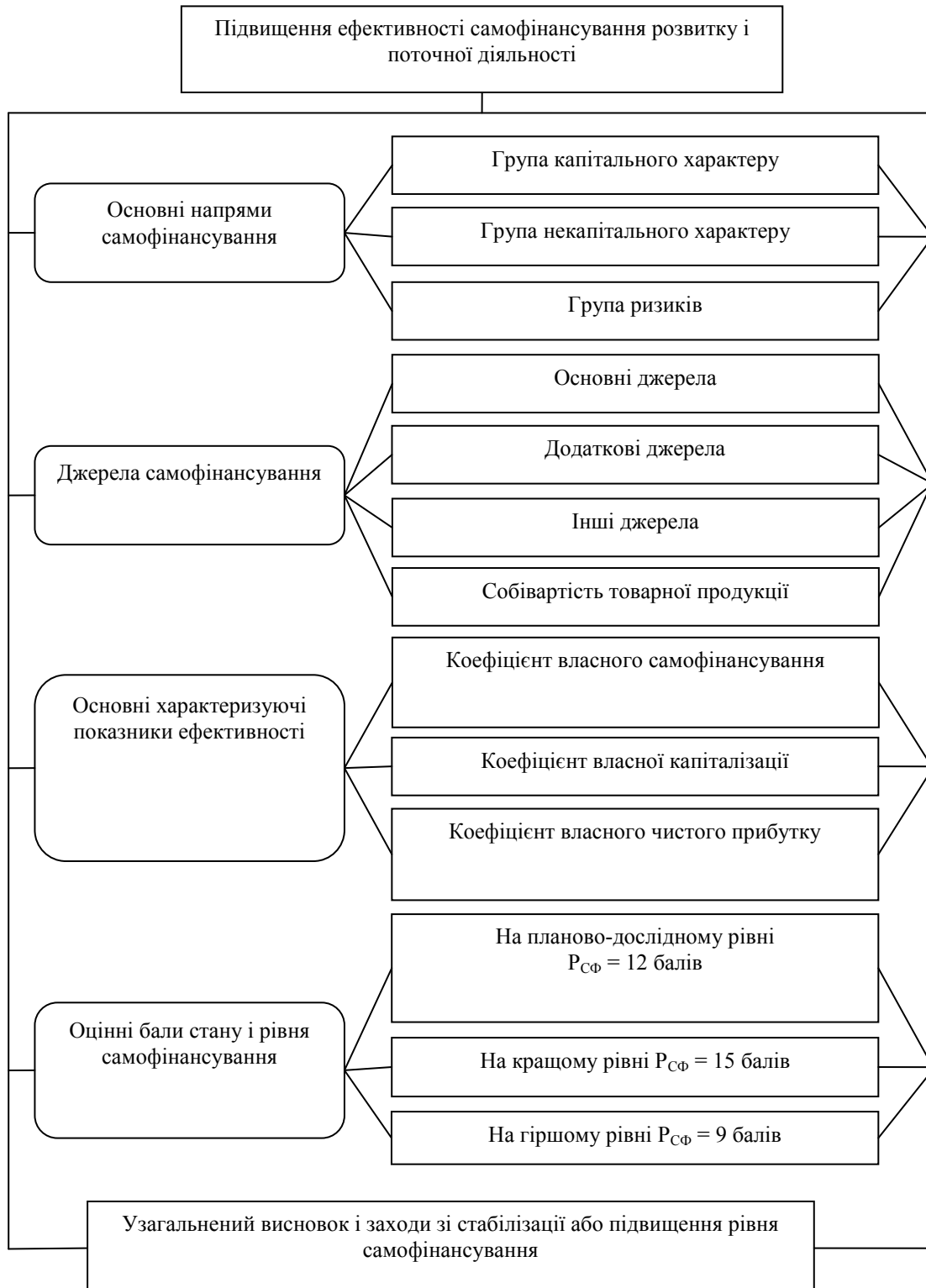


Рис. 1. Схема послідовності виконання процесу підвищення ефективності самофінансування

При гірших значеннях цього показника, тобто біля $R_{CF} = 9$ під загрозою фінансове забезпечення конкурентоспроможності підприємства, що вимагає кардинальних змін і зовнішніх джерел.

Разом з тим, за кращих значень показника, тобто $R_{CF} > 12$, підприємство має можливість збільшити та прискорити впровадження нововведень і заходів, які забезпечують переваги над конкурентами в техніко-технологічному відношенні і зміцнити свою конкурентоспроможність.

Література

1. Гойко А.Ф. Методика оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрямки їх реалізації / Гойко А.Ф. – К. : «Віра-Р», 1999. – 320 с.
2. Крикун К.В. Управління ефективністю використання виробничих ресурсів в будівництві / К.В. Крикун, С.Л. Оліферук // Будівельне виробництво. – К. : НДІБВ, 2003. – № 44. – С. 58–61.
3. Крикун К.В. Базисні системи функціонування капітального будівництва / К.В. Крикун // Збірник наукових праць. – Вип. 9. – К. : КНУБА, 2001.
4. Крикун К.В. Економіка праці в будівництві : навчальний посібник / Крикун К.В. – К. : КНУБА, 2002. – 48 с.
5. Крикун К.В. Ринкова економіка підприємств будіндустрії (в запитаннях і відповідях) : навчальний посібник / Крикун К.В. – К. : КНУБА, 2004. – 208 с.

References

1. Hoiko A.F. Metodyka otsinky efektyvnosti investytsii ta priorytetni napriamky yikh realizatsii / Hoiko A.F. – K. : «Vira-R», 1999. – 320 s.
2. Krykun K.V. Upravlinnia efektyvnosti vykorystannia vyrobnychych resursiv v budivnytstvi / K.V. Krykun, S.L. Oliferuk // Budivselne vyrobnytstvo. – K. : NDIBV, 2003. – № 44. – S. 58–61.
3. Krykun K.V. Bazysni systemy funktsionuvannia kapitalnoho budivnytstva / K.V. Krykun // Zbirnyk naukovykh prats. – Vyp. 9. – K. : KNUBA, 2001.
4. Krykun K.V. Ekonomika pratsi v budivnytstvi : navchalnyi posibnyk / Krykun K.V. – K. : KNUBA, 2002. – 48 s.
5. Krykun K.V. Rynkova ekonomika pidpriemstv budindustrii (v zapytanniakh i vidpoviadiakh) : navchalnyi posibnyk / Krykun K.V. – K. : KNUBA, 2004. – 208 s.

Рецензія/Peer review : 12.01.2019

Надрукована/Printed : 05.02.2019

Рецензент: д. е. н., проф. Сорокіна Л. В.

УДК 304.4

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-266-1-169-173

КУДЛАЄНКО С. В.

Хмельницький національний університет

СТРУКТУРНІ ЕЛЕМЕНТИ МЕХАНІЗМІВ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

Досліджено основні елементи механізмів реалізації державної соціальної політики. Сформовано систему державних соціальних гарантій у механізмах реалізації соціальної політики та надано їх характеристику. Наведено та охарактеризовано організаційну складову державного соціального забезпечення у соціальній політиці держави.

Ключові слова: соціальна політика, механізми реалізації, структура, державні соціальні гарантії, державне соціальне забезпечення.

KUDLAIENKO S.

Khmelnytskyi National University

STRUCTURAL ELEMENTS OF THE SOCIAL POLICY IMPLEMENTATION MECHANISMS

Today breaks up the need of domestic social policy systemic transformation not only in order to bring it in line with generally accepted European standards in the light of Ukraine's Euro-integration prospects. But also to form the basis for the full use of the existing country's human capital, its formation and expansion, in order to ensure sustainable socio-economic development and social progress. As the systemic transformation of social policy in Ukraine should be based on the conceptual basis of the individual's comprehensive development, the totality of the mechanisms for its implementation will be sufficiently ramified and multilevel. The system of the state social policy implementation mechanisms, based on the concept of the individual's comprehensive development, is ramified and multilateral. The central elements of this system are state social guarantees and state social security, without which it is impossible to implement any social policy. Legislation and, in particular, state social guarantees establishes legal norms and guarantees in the field of social policy and determines the procedure and mechanisms of mechanisms' functioning for its formation and implementation. And the appointment of the state social security is to ensure the functioning of legally established mechanisms with the help of the necessary financial, personnel, information and other resources, the corresponding infrastructure programs of development. The aim of the study is to characterize the main structural elements of the state social policy implementation mechanisms, to define their main components and features. So, in the article investigated the state social policy implementation mechanisms main elements. Formed the system of state social guarantees in the mechanisms of social policy implementation and provided their characterization. Provided and characterized the organizational component of state social security in the state's social policy.

Keywords: social policy, implementation mechanisms, structure, state social guarantees, state social security.

Вступ. На сьогодні нарізла необхідність системної трансформації вітчизняної соціальної політики не лише задля приведення її у відповідність загальноприйнятим європейським нормам у світлі нарощування євроінтеграційних перспектив України, а й для формування бази для повноцінного використання наявного людського капіталу країни, його формування і нарощування, задля забезпечення сталого соціально-економічного розвитку та соціального прогресу. Позаяк системна трансформація соціальної політики в Україні повинна базуватися на концептуальних засадах всебічного розвитку особистості, сукупність механізмів її реалізації буде досить розгалуженою і багаторівневою. По суті, на методологічних засадах концепції державної соціальної політики має базуватися вся система державного управління, а тому докорінний розгляд кожного елемента структури означених механізмів реалізації соціальної політики держави є питанням занадто масштабним для нашого дослідження. Саме тому зробимо акцент на розгляді основних із них.

Мета дослідження. Охарактеризувати основні структурні елементи механізмів реалізації державної соціальної політики, визначити їх основні компоненти та особливості.

Аналіз літературних джерел з даної тематики. Питання формування та реалізації соціальної політики держави досліджуються науковцями протягом багатьох століть, однак лише протягом кількох останніх десятиліть їх вивчення набуло масового характеру. Серед провідних сучасних дослідників вказаної проблематики варто виокремити роботи В. Г. Бульби, Т. М. Ганслі, Е. М. Лібанової, Т. В. Семигіної тощо. У той же час, в контексті наближення євроінтеграційних перспектив для нашої держави, особливого значення набуває вивчення питань розбудови концептуально нових механізмів реалізації державної соціальної політики, орієнтованих на забезпечення сталого соціально-економічного розвитку населення та соціального прогресу.

Постановка завдання. Одним із основних елементів механізмів реалізації соціальної політики виступають державні соціальні гарантії.

Тут варто більш детально зупинитися на розгляді поняття «державні соціальні гарантії». Зокрема, Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» визначає їх як «встановлені законами мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, розміри інших видів соціальних виплат, встановлені законами та іншими нормативно-правовими актами, які забезпечують рівень життя не нижчий від прожиткового мінімуму» [1].

Таким чином, як бачимо, вітчизняне законодавство значно обмежує поняття державних соціальних

гарантій рамками встановлення мінімальних розмірів доходів, заробітних плат та інших видів соціальних виплат, в той час, як категорія соціальних гарантій, за своєю суттю, є значно ширшою і вміщує у себе всі законодавчі норми, які мають стосунок до системи державної соціальної політики. З цим твердженням погоджуються й інші вітчизняні дослідники окресленої тематики. Зокрема, Г. С. Лопушняк стверджує: «Глумачення соціальних стандартів та гарантій, які містять законодавчі та нормативні документи в Україні, недостатньо повно розкривають сутність цих понять, не відображають їх характерних властивостей» [2, с. 491].

Наведене законодавче закріплення терміну «державні соціальні гарантії» йде в розріз і з положеннями Конституції України [3], якими гарантується кожному громадянину:

- право на працю та на своєчасну й належного рівня винагороду за неї (ст. 43);
- право на соціальний захист (ст. 46);
- право на житло (ст. 47);
- право на достатній життєвий рівень для себе і своєї родини (ст. 48);
- право на охорону здоров'я, медичну допомогу й медичне страхування (ст. 49);
- право на освіту (ст. 53).

Отже, поняття державних соціальних гарантій є значно ширшим, аніж встановлення розміру прожиткового мінімуму, мінімальної заробітної плати чи пенсії тощо. Воно включає значний перелік благ (послуг), котрі держава зобов'язується забезпечити своїм громадянам або ж створити умови рівного доступу до них. Іншими словами, державні соціальні гарантії виступають цілісною системою і складають вагомую частину вітчизняного законодавства (рис. 1).

Так, трудові державні соціальні гарантії полягають у формуванні певних норм поведінки учасників соціально-трудова відносин. В даному випадку мова йде про встановлення порядку прийняття і звільнення з роботи, тривалості робочого дня і робочого тижня, кількості вихідних днів та тривалості відпусток, розмірів мінімальних посадових окладів, премій, надбавок за понаднормову роботу, нічні зміни, затвердження санітарних, гігієнічних умов праці, правил техніки безпеки на виробництві та цілого ряду інших питань, пов'язаних із соціально-трудова відносинами.

Державні соціальні гарантії в напрямі соціального захисту формують правові норми у цій сфері, встановлюють перелік конкретних умов, наявність яких є підставою для надання соціального захисту окремим індивідам чи родинам, визначають механізми реалізації громадянами свого права на соціальний захист, затверджують переліки пільг, виплат, допомог матеріального і нематеріального характеру тощо.

Економічні державні соціальні гарантії – це сукупність правових норм, що визначають права та обмеження індивідів в економічній сфері. Зокрема сюди відносяться правові норми, пов'язані з регулюванням цін і тарифів, встановленням переліку платних та безкоштовних державних послуг, визначенням податкових ставок, встановленням обсягів бюджетних видатків на ті чи інші потреби. Окрім того, до даного виду державних соціальних гарантій відносяться також і ті, що встановлюють правові засади створення, функціонування та ліквідації суб'єктів господарювання.

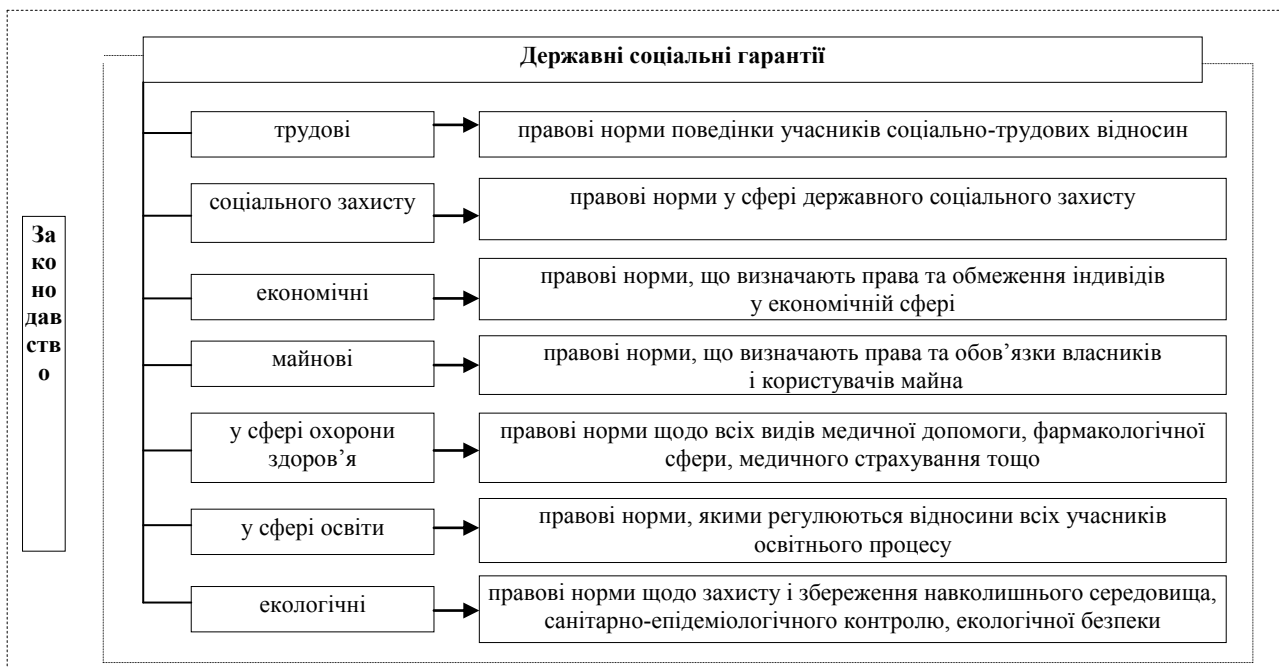


Рис. 1. Система державних соціальних гарантій у механізмах реалізації соціальної політики*

* - авторська розробка

Майнові державні соціальні гарантії – це перелік правових норм, якими визначається порядок набуття майна у власність, права і обов'язки власників та користувачів майна різного роду, порядок та правові підстави переходу права власності на рухоме та нерухоме майно та цілий ряд дотичних питань.

Державні соціальні гарантії у сфері охорони здоров'я покликані забезпечити дотримання ст. 49 Конституції України щодо забезпечення кожному громадянину права на охорону здоров'я, медичну допомогу й медичне страхування. Вказана група державних соціальних гарантій вміщує правові норми щодо невідкладної, первинної, спеціалізованої, амбулаторної тощо медичної допомоги, медичного страхування, профілактичних оглядів, щеплень, діяльності фармакологічної сфери, контролю якості лікарських препаратів та проведення їх державної реєстрації, прав і обов'язків індивідів при користуванні послугами сфери охорони здоров'я та ін.

Державні соціальні гарантії у сфері освіти – це сукупність правових норм, якими регулюються відносини усіх учасників освітнього процесу. Це, зокрема, стосується правових засад надання освітніх послуг, стандартів якості освітнього процесу, оцінювання, змісту навчальних програм, переліку навчальних предметів тощо.

Екологічні державні соціальні гарантії – це правові норми, спрямовані забезпечувати захист навколишнього середовища, санітарно-епідеміологічний контроль, екологічну безпеку громадянам. До даного переліку, зокрема, відносяться правові норми, якими визначаються правила поведінки з відходами та порядок їх утилізації, правові засади використання природних ресурсів, обмеження щодо викидів забруднюючих речовин у навколишнє середовище, санітарно-гігієнічні норми та стандарти, а також цілий ряд пов'язаних питань.

Таким чином, як бачимо, перелік державних соціальних гарантій є дуже широким і включає розгалужений спектр правових норм, що, звісно, ускладнює контроль за їх дотриманням. При цьому, не всі з наведених соціальних гарантій застосовуються у механізмі реалізації соціальної політики у сфері соціального захисту. Однак, згідно до концепції всебічного розвитку особистості, на засадах якої пропонується перебудувати вітчизняну соціальну політику, сфера соціального захисту повинна стати однією з основних у питаннях контролю за дотриманням державних соціальних гарантій на всіх рівнях процесів державного управління.

Наступна важлива складова досліджуваного механізму – державне соціальне забезпечення. По суті, процес державного соціального забезпечення сам по собі також є механізмом. Окремі елементи механізму державного соціального забезпечення вже розглядалися нами раніше, а тому акцентуємо нашу увагу на тих моментах, які ще не досліджувалися. Зокрема, представимо побудовану нами структуру означеного механізму на рис. 2.



Рис. 2. Державне соціальне забезпечення в механізмах реалізації соціальної політики*

* - авторська розробка

Отже, механізм державного соціального забезпечення в реалізації соціальної політики держави на основі застосування концепції всебічного розвитку особистості покликаний сприяти забезпеченню

населення умовами та можливостями для повноцінного життя, самореалізації та досягнення власного благополуччя.

З огляду на мету, основними завданнями означеного механізму виступають наступні:

- виконання нормативних положень в частині забезпечення дотримання державних соціальних гарантій;

- формування всього необхідного переліку заходів, інструментів та ресурсів для реалізації прав індивідів у частині отримання державних соціальних гарантій;

- сприяння ефективній реалізації соціальної політики держави.

Зі змісту основних завдань досліджуваного механізму випливає його функціональне призначення. Однією з основних є забезпечувальна функція. Так, механізм державного соціального забезпечення покликаний забезпечувати функціонування усіх механізмів реалізації соціальної політики держави, формуючи необхідні для цього заходи, інструменти та ресурси.

Наступна функція – гарантування. Механізм державного соціального забезпечення призначений створювати всі умови та можливості для реалізації державних соціальних гарантій. Іншими словами, він призначений гарантувати індивідам дотримання їхніх прав у частині державних соціальних гарантій.

Інтегруюча функція механізму державного соціального забезпечення полягає у забезпеченні інтеграції механізмів реалізації соціальної політики з метою досягнення необхідних ефектів функціонування та інтегрування всієї сукупності механізмів у єдину систему реалізації соціальної політики, спрямовану на створення умов можливостей всебічного розвитку кожного індивіда.

Виконання координаційної функції механізму державного соціального забезпечення полягає у координації дій суб'єктів усієї системи механізмів реалізації соціальної політики з метою досягнення загальної мети. Тобто, дана функція полягає у забезпеченні взаємодії в рамках функціонування механізмів реалізації соціальної політики, координації їх дій, особливо в частині фінансового, ресурсного, кадрового, інформаційного та іншого забезпечення, при розробці стратегій, планів і програм розвитку тощо.

Ще одна важлива функція досліджуваного механізму – контрольна. Її виконання покликане необхідністю забезпечення контролю за формуванням та використанням ресурсів державного соціального забезпечення. В даному випадку мова йде не лише про кількісний контроль, а й про якісний. Тобто контролю мають підлягати не лише обсяги формування ресурсів державного соціального забезпечення, але й їх якість, своєчасність, доцільність, ефективність застосування тощо.

Що стосується принципів державного соціального забезпечення, то вважаємо, що ресурси, заходи та інструменти державного соціального забезпечення повинні формуватися з дотриманням принципів повноти, диференціації, цільового використання, прозорості, відповідальності, солідарності, аргументованості, контрольованості, стимулювання, доцільності, своєчасності, врахування наслідків, мінімізації бюрократизму та забезпечення ефективності.

Основні засади функціонування державного соціального забезпечення в механізмах реалізації соціальної політики держави, базуючись на наведених принципах, повинні бути наступними:

Довгострокове планування. Соціальне забезпечення – це такий елемент, без якого, в принципі, неможливе втілення соціальної політики держави. Саме тому особливого значення набуває наявність усіх необхідних ресурсів у відповідний час. З огляду на це, механізми державного соціального забезпечення повинні формуватися на основі, як мінімум, кількарічних планів. Лише в такому разі, по-перше, зберігатиметься можливість підготовки населення до змін у реалізації державної соціальної політики, поступового втілення таких змін і, що також важливо, підготовки кваліфікованих кадрів для ефективної роботи у вказаній сфері;

Переважання превентивних мір. В даному випадку мова йде про те, що першочергово реалізовуватися, тобто забезпечуватися всіма необхідними ресурсами мають ті програми, проекти, заходи та ін., метою яких є робота щодо попередження виникнення кризових явищ як у суспільстві в цілому, так і в кожній конкретній родині та стосовно кожної особи. Під кризовими явищами при цьому розуміється не лише відсутність засобів до існування, але й психологічні розлади, злочинна діяльність, недбале ставлення до власних дітей тощо.

Наступними розглянемо методи державного соціального забезпечення. Перш за все, варто відзначити, що перелік таких методів є дуже широким, оскільки для формування та реалізації заходів, інструментів та ресурсів державного соціального забезпечення слід застосовувати окремі їх різновиди. Саме тому більш доцільним видається виокремлення певних груп методів механізму державного соціального забезпечення у реалізації соціальної політики. Так, основними групами методів механізму державного соціального забезпечення є: нормотворчі, бюджетного планування, програмно-цільові, адміністративно-правові, фіскальні, економічні, прогнозування, контролю.

Широкий перелік методів механізму державного соціального забезпечення, в рамках концепції всебічного розвитку особистості, дозволяє формувати не менш розширений склад інструментів соціального забезпечення. Зокрема, до їх числа можуть належати нормативно-правові акти, укази, рішення, приписи, рекомендації, методичні положення, звернення, роз'яснення, макроекономічні плани, цільові програми, програми розвитку, бюджети різних рівнів, соціальні норми і соціальні стандарти, прогнозні розрахунки та ін.

Висновки. Система механізмів реалізації соціальної політики держави, заснованої на концепції всебічного розвитку особистості, є розгалуженою і багатосторонньою. При цьому, центральними елементами даної системи виступають державні соціальні гарантії та державне соціальне забезпечення, без яких неможлива реалізація жодної соціальної політики. Законодавством і, в тому числі, державними соціальними гарантіями встановлюються правові норми та гарантії у сфері соціальної політики та визначаються порядок і механізми функціонування механізмів її формування та реалізації. А призначення державного соціального забезпечення – забезпечити функціонування законодавчо закріплених механізмів за допомогою необхідних фінансових, кадрових, інформаційних та інших ресурсів, відповідної інфраструктури та програм розвитку.

Основна проблема вітчизняної системи державного управління – надто вузький підхід до трактування вказаних понять, а, отже, і до побудови механізмів реалізації соціальної політики, що потребує реформування, особливо в контексті необхідності підвищення показників соціально-економічного розвитку України та досягнення соціального прогресу для забезпечення відповідності встановленим у Європейському Союзі нормам і стандартам якості життя населення.

Література

1. Про державні соціальні стандарти і державні соціальні гарантії : закон України від 05.10.2000 р. № 2017-III в редакції від 10.06.2018 р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2017-14>. (дата звернення 03.12.2018)
2. Лопушняк Г. С. Державні соціальні стандарти, гарантії та нормативи: сутнісно-проблемні аспекти. 2014. № 2 (74). С. 491–499.
3. Конституція України : закон України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР в редакції від 30.09.2016 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254k/96-VR>. (дата звернення 03.01.2018)

References

1. Pro derzhavni sotsialni standarty i derzhavni sotsialni harantii : zakon Ukrainy vid 05.10.2000 r. № 2017-III v redaktsii vid 10.06.2018 r. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2017-14>. (data zvernennia 03.12.2018)
2. Lopushniak H. S. Derzhavni sotsialni standarty, harantii ta normatyvy: sutnisno-problemni aspekty. 2014. № 2 (74). S. 491–499.
3. Konstytutsiia Ukrainy : zakon Ukrainy vid 28.06.1996 r. № 254k/96-VR v redaktsii vid 30.09.2016 r. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254k/96-VR>. (data zvernennia 03.01.2018)

Рецензія/Peer review : 22.12.2018

Надрукована/Printed : 05.02.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 620.35

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-266-1-174-183

МИКОЛЮК О. А.

Хмельницький національний університет

СТАН ТА РОЗВИТОК ВІДНОВЛЮВАНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ

У статті розглянуто шляхи підвищення енергоефективності та забезпечення енергетичної безпеки України шляхом залучення відновлюваних джерел енергії. Здійснено аналіз стану та розвитку відновлюваних джерел енергії у світі. Визначено основні пріоритети міжнародної політики та державної політики національної безпеки України. Досліджено можливості забезпечення енергетичної безпеки з урахуванням пріоритетності завдань для підвищення енергетичної ефективності країни. Виявлено потенціал розвитку відновлюваної енергетики України. Доведено прогнозні тенденції зростання частки відновлюваних джерел енергії у структурі загального первинного постачання енергії.

Ключові слова: відновлювана енергетика, потенціал, енергетична безпека, конкурентоспроможність.

MYKOLIUK O.

Khmelnitskyi National University

CAPACITY AND DEVELOPMENT OF RENEWABLE ENERGY SOURCES

The energy industry of any country is the basis of the national economy, which directly influences the production and fulfilment of society's needs for energy carriers. The article highlights the importance to develop the national economy in the context of assuring energy security, which is the basis for all sectors of the economy, proves the priority of renewable energy development on a global scale and emphasizes the need to replace traditional fuel and energy resources with renewable energy. It also justifies the considerable potential of Ukraine's renewable energy sector, which is more than 98.0 million tons per year. Ukraine's commitment to the Energy Community regarding the implementation of a Directive of the European Parliament and of the Council on the promotion of the use of energy from renewable sources requires 11% increase in its share in final consumption by 2020. This leads to a gradual increase in installed capacity of renewable energy sources. The article analyses target quantitative indicators expected to be achieved through the production of renewable energy sources in final energy consumption, determines the main criteria for developing Ukraine's fuel and energy complex and specifies the key sectoral relations of energy balance in the country. Research findings include the projected trends in increasing the share of renewable energy sources in the structure of total primary energy supply, as well as the main ways for realizing strategic goals to develop renewable energy sources. This will make it possible to create conditions for reducing the level of energy intensity of the gross domestic product, optimize the structure of energy balance, implement the mechanism for realizing the state policy on energy efficiency.

Keywords: renewable energy, potential, energy safety, competitiveness.

Постановка проблеми Міжнародна спільнота визнала відновлювані джерела енергії одним із найбільш перспективних напрямків забезпечення енергетичної безпеки, оскільки вони мають значний невичерпний потенціал та екологічність застосування. Головною подією, що сприяла розвитку зеленої екологічної енергетики стала конференція у столиці Франції. Дана конференція відзначилась підписанням угоди, що має історичне значення щодо глобальних проблем зміни у кліматі нашої планети. Відповідно до умов угоди, яку підписали 195 країн світу, необхідно збільшити інвестиції у зелену енергетику що найменше у 2 рази на протязі наступних п'яти років. Паризька угода набрала чинності 04.11.2016 р. Головною її метою є посилення заходів з метою стримування росту середньої глобальної температури. Головним завданням Паризької угоди є підвищення потенціалу країн-учасників для боротьби з наслідками зміни клімату. Для досягнення цих амбітних цілей, передбачено гнучкі можливості для фінансування технологій, зміцнення інституцій, які б могли бути застосовані для країн з різними рівнями економічного розвитку [1]. Зауважимо, що Україна однією з перших приєдналася до Паризької угоди та визначила власні перспективи відповідно до очікуваного національно визначеного внеску. Одним із важливих заходів, що має практичний характер у виконанні Паризької угоди нашою країною є запровадження стандартів європейських країн світу щодо захисту навколишнього середовища. Так у листопаді 2017 року Уряд України затвердив «Національний план скорочення викидів», метою якого є зниження викидів шкідливих речовин у атмосферу [1]. У програмі національному внеску України відповідно до зобов'язань вищевказаної угоди, який був проголошений у вересні 2015 року на Раді Секретаріату Рамкової конвенції ООН «Про зміну клімату», встановлено мету щодо зниження рівня викидів парникових газів до позначки, що не перевищуватиме 60 % у 2030 році.

Аналіз останніх досліджень і публікацій Важливі аспекти розвитку відновлюваної енергетики стали предметом дослідження низки зарубіжних науковців. Зокрема, у роботах А. Angelis-Dimakis [2], W. Budzianowski [3], висвітлюються проблеми використання відновлюваних ресурсів, а також розглянуто інструменти, які можуть бути застосовані для оцінки використання різних видів відновлюваних джерел енергії. У той же час, М. Burke [4], А. Gasparatos [5] вводять поняття «енергетичної демократії», що, на їх думку, сприятиме переходу до використання відновлюваних джерел енергії, дозволить інтегрувати технологічні зміни соціально-економічних та політичних зрушень в основі яких покладені соціальна справедливість та енергетичні інновації. Проводячи паралель між розвитком відновлюваної енергетики та

економічною ефективністю L. Hirth [6], I. Ozturk [7], E. Barbier [8], I. Overland [9] досліджують питання зміни ринкової вартості відновлюваної енергії на основі моделі європейського ринку електроенергії. Автори розглядають розширення доступу до сучасних енергетичних послуг на місцевому та регіональному рівнях, досліджують енергетичну ситуацію країн, що розвиваються. Серед вітчизняних науковців варто відмітити дослідження М. Войнаренка [10; 11], В. Гейця [12], Г. Рябцева [13], І. Мазур [14], С. Суходолі [15] та багатьох інших. Автори обґрунтовують та аналізують забезпеченість України енергоносіями, а також окреслюють основні кроки щодо формування основ енергетичної безпеки, в контексті розвитку відносин з країнами Європейського Союзу.

Виділення недосліджених частин загальної проблеми. Проте, значна кількість питань, що стосуються розвитку та впровадження відновлюваної енергетики для гарантування енергетичної безпеки України потребують подальших досліджень. Це стосується проблем узгодженості державної політики у міжнародному контексті та перспектив імплементації стандартів європейських країн світу щодо генерації відновлюваної енергії. У зв'язку з цим, виникає потреба у проведенні аналізу сучасного стану та перспектив розвитку євроінтеграційних процесів щодо достатності та ефективності існуючих механізмів законодавчого та інституціонального забезпечення реалізації та пріоритетних напрямів удосконалення державної політики в контексті підвищення енергетичної безпеки держави.

Метою статті є аналіз розвитку відновлюваних джерел енергії, визначення основних пріоритетів державної політики національної безпеки України, а також виявлення можливостей забезпечення енергетичної безпеки, шляхом розвитку відновлюваної енергетики з урахуванням пріоритетності завдань екологічної безпеки; підвищення енергетичної ефективності та забезпечення енергозбереження. Констатовано, що використання відновлюваних джерел енергії є одним із найбільш важливих напрямів енергетичної політики України.

Виклад основного матеріалу. Головна мета Паризької угоди полягає у заклику країн світу до поетапного виконання взятих на них зобов'язань зі скорочення шкідливих викидів парникових газів. Для цього запроваджуються різного роду механізми щодо поновлення цільових показників до більш амбітних цілей. Дія одного із них полягає у тому, що впродовж кожних п'яти років учасники угоди мають надавати інформацію до Секретаріату Рамкової конвенції ООН «Про зміну клімату» щодо національно визначеного внеску починаючи з 2020 року на протидію тим показникам, які було зафіксовано у 2015 р. За останні роки відновлювані джерела енергії набули значних темпів розвитку, оскільки являють собою альтернативу використанню традиційних енергетичних ресурсів, завдяки своїй обґрунтованій економічності, екологічності та невичерпності. Так, впродовж 2006–2016 рр. світове використання відновлюваних джерел енергії (ВДЕ) збільшилось у 4,5 разу. У 2015 році зростання показника відбулось із позначки у 93,2 млн т н.е. до 419,6 млн т н.е. [1]. Відтак відбулось перевищення показника традиційного генерування енергії у бік зростання світового рівня використання зеленої генерації на основі ВДЕ. Щодо визначення самого терміну «відновлювані джерела енергії», слід зауважити, що у законодавстві Європейського Союзу трактування даної дефініції відображено у Директиві 2001/77/ЄС ще у 2001 р. Відповідно до неї, під «відновлюваними джерелами енергії» розуміються: сонячна енергія, гідроенергія, енергія хвиль та припливів, енергія, отримана від газу органічного сміття, біомаса, геотермальна енергія, а також вітрова енергія [16]. Обґрунтоване трактування поняття «відновлюваних джерел енергії» опубліковано Міжнародним енергетичним агентством (МЕА) у 2002 р. Згідно з ним відновлювані джерела енергії поділяються на [17]:

1) спалювані: продукти тваринництва, тверда біомаса, продукти рослинного походження; рідка біомаса або газ, який отримують шляхом анаеробної ферментації біомаси та твердих відходів; побутові та промислові відходи;

2) водні ресурси: енергія води великих та малих гідроелектростанцій;

3) енергія Землі, у вигляді гарячої води або пари (геотермальна енергія);

4) енергія сонячного випромінювання;

5) енергія вітру;

6) енергія морських хвиль, океану та припливів.

Вирішення проблеми енергетичної залежності країни, можливе в першу чергу завдяки диверсифікації енергетичних ресурсів, оптимізації моделі енергоспоживання та впровадження енергоефективних технологій на основі зеленої енергетики. У вітчизняному законодавстві вперше поняття «нетрадиційні і поновлювальні джерела енергії» трактувалось в Законі України «Про енергозбереження» від 1 липня 1994 року. Сутність змісту даного поняття полягало у визначення чистих джерел енергії, що мають сталий постійно або періодичний характер існування та функціонують у природному середовищі шляхом потоків енергії вітру, тепла Землі, Сонця, енергії морів, океанів, річок та біомаси [18]. Перспективи розвитку зеленої енергетики викликали необхідність чіткого регламентування економічних, правових та організаційних аспектів їх використання. Тому у 2003 р. був прийнятий Закон України «Про альтернативні джерела енергії», у якому окрім перерахованих у попередньому законодавчому документі видів зелених джерел енергії відзначені і інші, а саме: енергія біомаси, газу з органічних відходів, газу, отриманого із каналізаційно-очисних станцій. Вітчизняна законодавча база розмежовує альтернативні джерела енергії та вторинні енергетичні ресурси. До останніх належать доменний та коксівний газ, а також метан [19].

Таким чином, згідно вітчизняного законодавства «альтернативні джерела енергії» є дещо ширшим поняттям, ніж «відновлювані джерела енергії», оскільки мають на меті не лише екологічно чисті відновлювані джерела, але й вторинні енергетичні ресурси. Зауважимо, що на сьогодні держава заохочує використання відновлюваної енергетики з метою заміщення традиційних енергетичних ресурсів, зокрема, імпортованого природного газу і нафти. Україна належить до числа країн, що частково забезпечені власними традиційними паливно-енергетичними ресурсами, наслідком чого є необхідність значних обсягів їх імпорту. Частка імпорту в загальному постачанні первинної енергії в Україну за останні декілька років складала близько 38 %, що визначає її енергозалежність як середньоевропейську. Сприяє такій залежності відсутність достатнього обсягу власних енергоносіїв та їх неефективне використання. Звідси одним із пріоритетів розвитку нашої держави має стати принцип наслідування енергетичної ефективності та сталого розвитку зеленої енергії. Застосування такого підходу дасть можливість зменшити залежність від імпортованих дороговартісних традиційних видів ресурсів, знизити викиди шкідливих газів, стимулювати розвиток економіки, в тому числі шляхом створення нових робочих місць. У даному контексті політика Європейського Союзу носить характер послідовної імплементації принципів енергетичної ефективності та енергетичної ощадливості, а також широкомасштабне впровадження чистих технологій на основі зеленої енергетики.

Відтак, енергетична політика світу передбачає наступні критерії розвитку [20] (рис. 1).



Рис. 1. Основні критерії світової енергетичної політики

Ефективним механізмом, який використовують ЄС для стимулювання розвитку відновлюваних джерел енергії є державні стратегії, програми та плани. У вітчизняній практиці основними нормативними та законодавчими документами стратегічного розвитку зеленої енергетики є концепції, стратегії, державні програми, національні плани дій та плани заходів. Слід зауважити, що прийняті вони різними органами влади, такими як Парламент, Президент, Уряд, та у різних галузях – енергетика, охорона навколишнього природного середовища, сталий розвиток, національна безпека, розвиток водного господарства [21]. Серед таких стратегічних документів є сім основних [22–28] (рис. 2)



Рис. 2. Основні законодавчі документи України щодо розвитку відновлюваних джерел енергії

Зауважимо, що у перелічених документах чітко регламентовані основи майбутнього розвитку та зростання обсягів впровадження відновлювальних джерел енергії. Зокрема у тексті Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» такий підхід можливо реалізувати за чотирма напрямками: подальший сталий розвиток; забезпечення безпеки; формування відповідальності та гордості. В контексті досягнення даних напрямків передбачається низка реформаторських програм державного спрямування. Загальні кількість їх перевищує 62 програми. За напрямком подальшого сталого розвитку передбачено впровадження реформи енергетики в цілому та пропонується програма енергоефективності. У напрямку забезпечення безпеки необхідним кроком є імплементація програми енергетичної незалежності та програми збереження природного навколишнього середовища. Окрім того, до основних завдань програми слід віднести залучення інноваційних технологій, що сприятиме енергетичній ефективності та сталості розвитку. Мета держави у такому напрямку – запровадження технологій, заснованих на використанні новітнього сучасного обладнання, шляхом імплементації механізму реалізації проектів зеленої енергетики, а також масштабна диверсифікація шляхів та джерел постачання традиційних енергетичних ресурсів. У Стратегії національної безпеки України до 2020 року, пріоритетами політики державного значення є створення умов для забезпечення національної безпеки, в тому числі і енергетичної. Серед основних напрямків реформування, що декларуються Угодою про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, а також Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020», проголошено забезпечення енергетичної безпеки, шляхом розвитку відновлюваної енергетики із врахуванням екологічної складової.

Відповідно до іншого, не менш важливого документу державного значення, а саме Концепції реалізації державної політики у сфері зміни клімату до 2030 року, визначено основні засади світового значення змін у кліматі та запропоновано пакет основних рішень, пов'язаних з усіма секторами економіки, необхідних до виконання. Одним із основних напрямків реалізації Концепції у відповідності до Національного плану дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 року, проголошено зростання кількості зеленої енергії в загальній структурі енергетичного споживання країною. Результатом впровадження Концепції регламентовано, зокрема до 2020 року досягти 11 % енергії, виробленої з відновлюваних джерел у загальній структурі енергетичного балансу держави. Зауважимо, що у даному документі передбачено досягнення амбітних планів по розробці та внесенні на розгляд Кабінету Міністрів України проекту акту про затвердження комплексного Національного плану з енергетики та зміни клімату на 2021–2030 роки. Метою Енергетичної Стратегії України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» є сприяння забезпеченню потреб суспільства та економіки країни в енергетичних ресурсах. Реалізація такої мети планується досягти шляхом використання надійних, безпечних, екологічних та економічно вигідних методів, які би гарантували покращення рівня життя населення. У Стратегії пропонуються механізми трансформаційного спрямування терміном до 2020 року та визначаються стратегічні орієнтири розвитку до 2035 року. Отже, імплементація Енергетичної Стратегії України здійснюватиметься у три основні етапи (рис. 3).

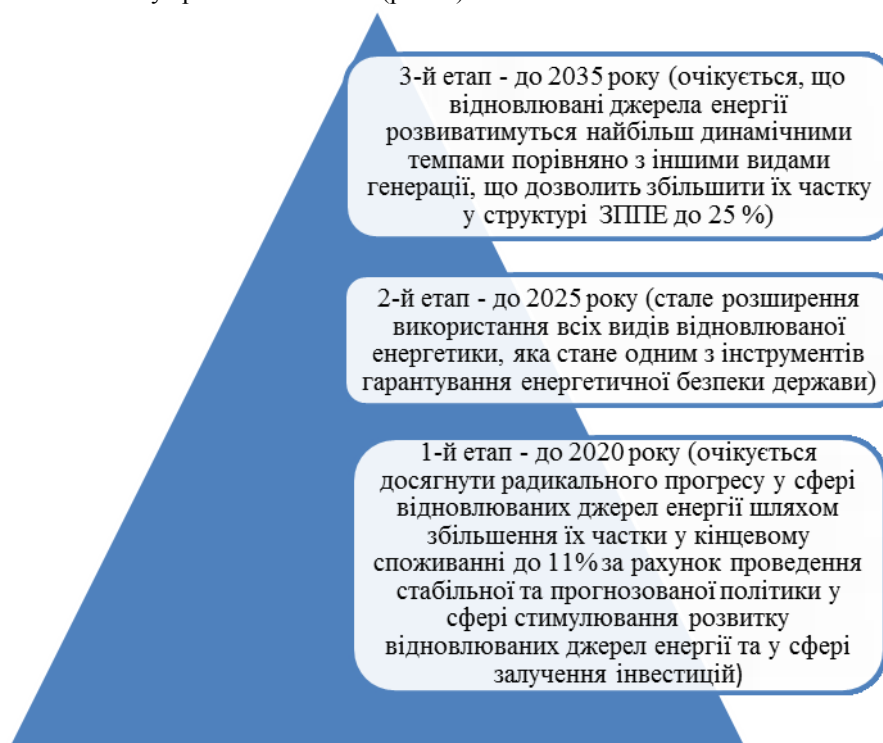


Рис. 3. Етапи імплементації Енергетичної Стратегії України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність»

Відповідно, до мети Державної цільової економічної програми енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010–2020 роки, виокремимо наступні завдання:

а) сприяння зниженню енергомісткості вітчизняного валового внутрішнього продукту із врахуванням світових тенденцій до зростання енергетичної ефективності. Загалом, поступове зменшення рівня показника енергомісткості має відбуватись на рівні 3,3 % кожного року та в кінцевому результаті сягнути позначки 20 % у 2020 році;

б) структуризація енергетичного балансу України у бік зниження енергоспоживання традиційних енергетичних ресурсів (природний газ) та збільшення частки використання зеленої енергетики, що за вище вказаним планом мало би становити 10 % у 2015 році.

Наступним, важливим законодавчим документом України є Національний план з відновлюваної енергетики на період до 2020 року, згідно з яким визначено чіткий напрямок енергетичної політики держави у бік масштабного залучення технологій відновлюваної енергетики, як запоруки досягнення енергетичної незалежності.

Розв'язання поставленої задачі сприятиме ощадливому використанню природних паливно-енергетичних ресурсів, зменшенню викидів парникових газів, а відтак поліпшенню екологічної ситуації в цілому. Згідно з Договором про заснування Енергетичного Співтовариства та відповідно до Директиви Європейського Парламенту та Ради № 2009/28/ЄС про заохочення до споживання зеленої енергії, Україна зобов'язалась досягти 11 % відновлюваних джерел у структурі енергетичного балансу до 2020 року. Відтак, цільовими кількісними показниками, які передбачається досягнути шляхом впровадження технологій зеленої енергетики є наступні (рис. 4).

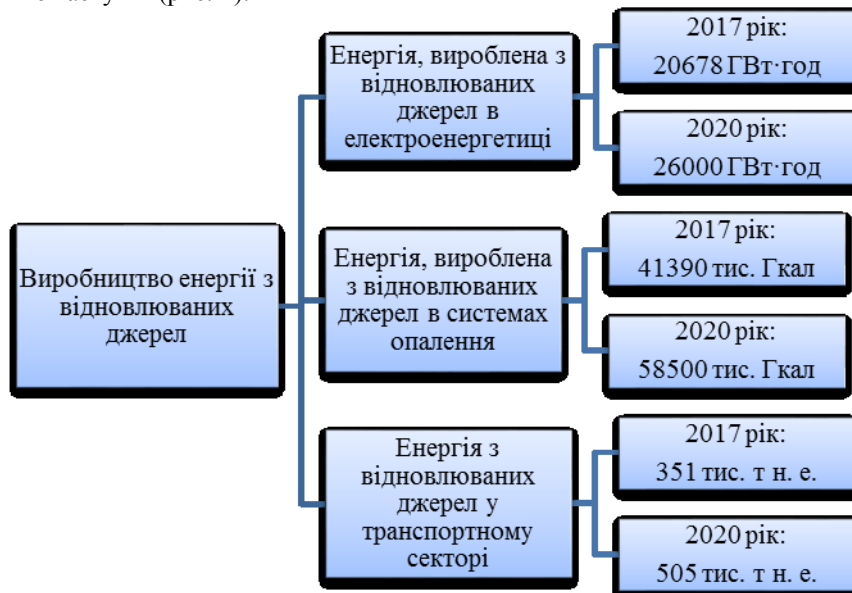


Рис. 4. Перспективи зростання частки енергії, виробленої з відновлюваних джерел

За результатами досягнення даних показників передбачається оптимізація структури паливно-енергетичного балансу України; підвищення рівня енергетичної незалежності України; підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки; забезпечення реновації основних фондів в електроенергетиці України, а також зменшення викидів парникових газів в атмосферу та створення робочих місць в енергетиці та інших галузях промисловості. Відповідно до міжнародного права, для позначення відновлюваних джерел енергії, може використовуватись декілька назв, що по суті є синонімами, а саме: нові джерела енергії або нетрадиційні. Першим міжнародним документом, у якому усі джерела енергії поділяються на звичайні та нові є Резолюція ЕКОСОП 1956 року. У свою чергу, країни Європейського Союзу використовують поняття «альтернативні джерела» та «відновлювані джерела енергії». Законодавством України передбачено використання першого із них. Регулювалось таке трактування Регламентом 2039/82/ЄС «Надання фінансової підтримки проектам, спрямованим на використання альтернативних джерел енергії» [29]. Згодом, відбулось розмежування між правовими питаннями регулювання виробництва, споживання та транспортування електроенергії, що вироблена з відновлюваних джерел енергії та відновлюваних видів палива на транспорті.

Відповідно до директиви 2001/77/ЄС від 27 вересня 2001 р. «Стимулювання надходжень електроенергії, виробленої з відновлюваних джерел енергії, на внутрішній ринок електропостачання» [30] під відновлюваними джерелами енергії слід розуміти: геотермальну енергію, вітрову, сонячну, гідроенергію.

Директива 2009/28/ЄС [31] декларує відновлювальні джерела енергії в цілому: енергія вітру, енергія сонця, аеротермальну енергію, океанічна та геотермальна, а також гідроенергія, енергія біомаси, біогаз, газ з органічних відходів та з очищених стічних вод.

Зауважимо, що походження кожного виду відновлюваної енергії має свої специфічні особливості. Серед них, у вище зазначеному документі пояснюється, що біомаса являє собою ніщо інше як біологічну речовину від переробки продукції сільського господарства, тваринництва, рослинництва лісових угідь, рибальства та частини промислових і побутових відходів. Аеротермальна енергія походить від тепла, отриманого в атмосферному повітрі, геотермальна енергія – від тепла, добутого з-під земної поверхні. Тепло поверхневих вод дає можливість отримати гідротермальну енергію.

Дещо відмінне визначення щодо розуміння сутності поняття «відновлюваних джерел енергії» подано у Статуті Міжнародного агентства з відновлювальних джерел енергії (IRENA) [32; 33]. Згідно з ним під джерелами відновлюваної енергії прийнято розуміти гідроенергію, енергію сонця та вітру, біоенергію, геотермальну, енергію океанів та хвиль, а також теплову енергію океану.

Що стосується українського законодавства у цій галузі, то як зазначалось раніше, у Законі України «Про альтернативні джерела енергії» [19] до відновлюваних джерел енергії відносять сонячну, вітрову, енергію біомаси, геотермальну енергію, гідроенергію, енергію добуту з газів органічних відходів та каналізаційних і очисних станцій, а також різного роду газу (коксівний, доменний, метан).

Таким чином, дослідивши матеріали Міжнародного агентства з відновлюваної енергії (IRENA) «REMAP – 2030 Перспективи розвитку відновлюваної енергетики в Україні до 2030 року», що були опубліковані у квітні 2015 р. та інших джерел [34], відзначимо, що Україна має величезний потенціал відновлюваної енергетики, що оцінюється у понад 98,0 млн т у. п. на рік (рис. 5).

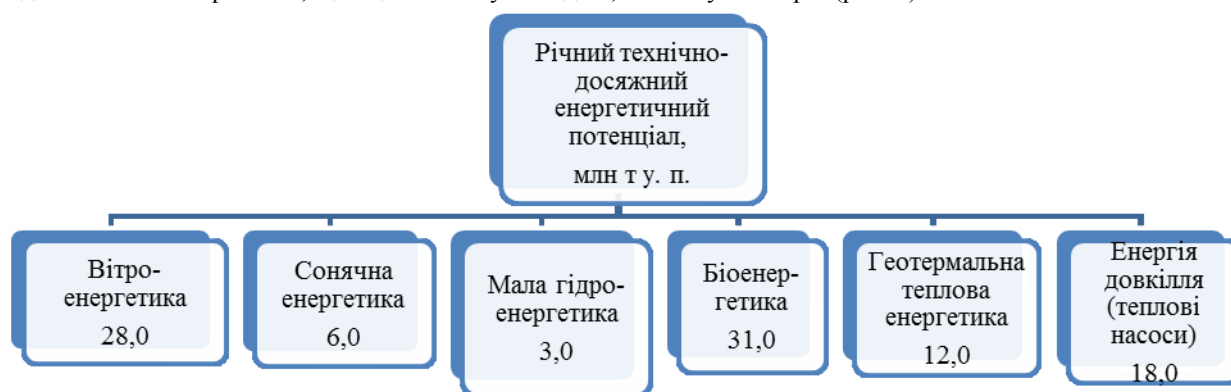


Рис. 5. Потенціал відновлюваних джерел енергії України

Володіючи значним потенціалом ВДЕ, що за оцінками складає 98 млн т н.е., Україна його, наразі, використовує тільки на 5%. Згідно положень ЕСУ-2035, зобов'язань перед Енергетичним співтовариством та завдань «Національного плану дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 р.» 11% споживання в Україні становитимуть відновлювані джерела енергії. Однак, це завдання ставилося скоріше з політичних міркувань без об'єктивної оцінки реалістичних інвестиційних можливостей, тому ймовірність його виконання досить низька.

Відновлювана енергетика у 2006р. в Україні була майже відсутня, але після встановлення у 2009 р. стимулюючого «зеленого тарифу» на законодавчому рівні вона почала прискорено розвиватися із середньорічним темпом зростання 31%. У період 2009–2013 рр. встановлена потужність об'єктів ВДЕ зросла із 0,13 ГВт до 1,19 ГВт, або більше ніж у 9 разів (рис. 6.)

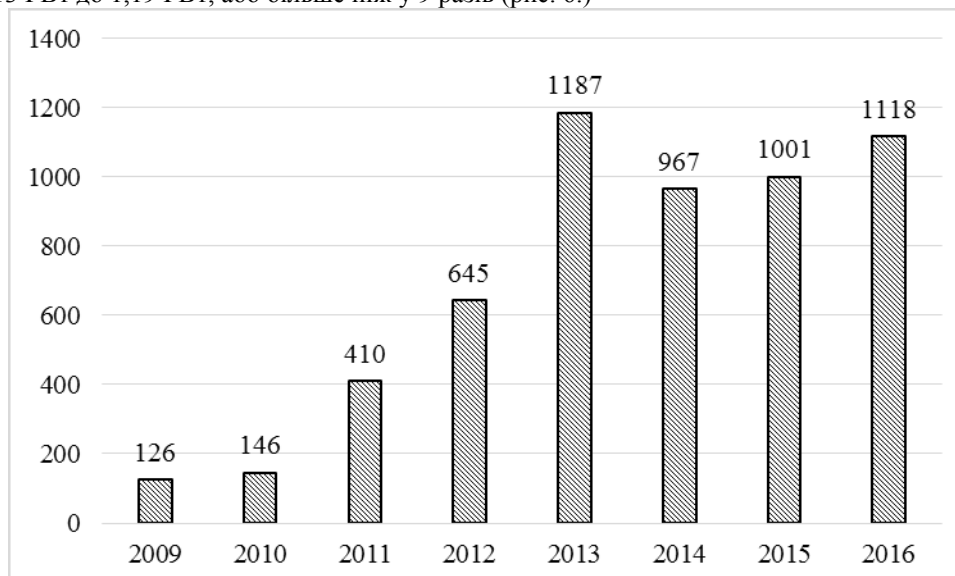


Рис. 6. Показники встановленої потужності ВДЕ, що працюють за «зеленим» тарифом у 2009–2016 рр., МВт

Зниження темпів встановлення нових потужностей відновлюваної енергетики у 2014-2015 рр. пояснюється військовою агресією зі сторони Російської Федерації. Україна втратила 407 МВт потужностей сонячних електростанцій на території окупованого Криму. У 2016 р. економічна ситуація покращилась, було збудовано 120,6 МВт нових потужностей. З них найбільше об'єктів сонячної енергетики – 99,1 МВт та вітрової енергетики – 11,6 МВт. Об'єктів малої гідроенергетики та таких, що виробляють енергію з біогазу та біомаси збільшилось до 3 МВт відповідно. Основним критерієм, який створює можливості для розвитку паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) України у майбутній перспективі та визначає ключові галузеві співвідношення енергетичного балансу держави, є обсяги та структура загального первинного постачання енергії (ЗППЕ). За оцінкою Центру Разумкова передбачається, що до 2020 р. Україна буде поступово зменшувати обсяги ЗППЕ в основному за рахунок зменшення енергоємності ВВП завдяки заходам з підвищення енергоефективності, зокрема у промисловості. Так, у порівнянні з 2015 р. обсяг ЗППЕ зменшиться з 90,1 млн т н.е. до 82 млн т н.е., або приблизно на 9% (рис. 7).

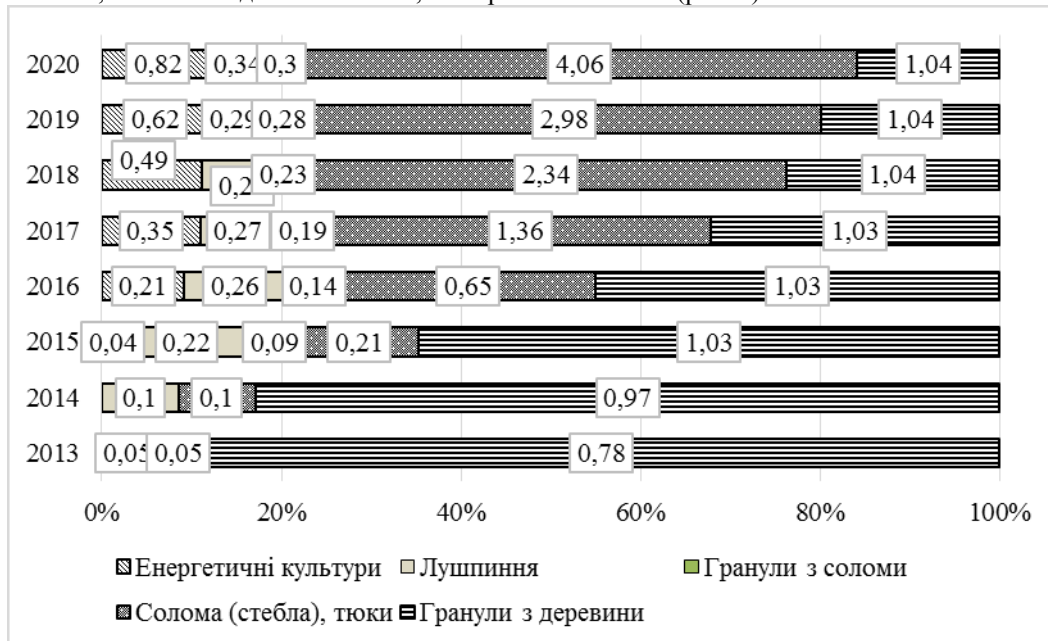


Рис. 7. Прогноз структури ЗППЕ України та частки ВДЕ у відсотках у період 2013–2035 рр.

Аналіз рис. 4 дозволяє стверджувати, про позитивні прогностичні тенденції зростання частки відновлюваних джерел енергії у структурі загального первинного постачання енергії. Так, частка ВДЕ у 2020 р. становитиме за прогнозами Центру Разумкова 8 %, у 2025 році – 12 % та 25 % відповідно у 2035 році. При цьому частка традиційних видів енергії поступово зменшуватиметься. При цьому, частка вугілля буде поступово скорочуватися з 30% у 2015 р. до 12,5% у 2035 р., або на 15 млн т н.е., що кореспондується з загальноєвропейською концепцією низьковуглецевого розвитку. Частка природного газу, з урахуванням орієнтації на використання власної мінерально-сировинної бази України, зберігатиме своє домінуюче становище і складатиме близько 29% ЗППЕ у 2035 р. Що стосується перспектив атомної енергії, то на середньострокову перспективу (до 2025 р.) її частка буде зростати за рахунок більш високого рівня використання встановленої потужності блоків АЕС при пролонгації термінів їх експлуатації (32,2% у 2025 р.). Після 2025 р. очікується від'ємний приріст потужностей ядерних блоків у зв'язку з переважаючою тенденцією на закриття тих, які відпрацювали свій термін. Тому надалі частка атомної енергії буде поступово зменшуватися до рівня 25% у 2035 р.

Таким чином, розвиток вітчизняної економіки передбачає стале розширене використання усіх видів відновлюваної енергетики та являє собою один із головних інструментів забезпечення енергетичної безпеки України.

Висновки. В результаті дослідження доведено, що одним із головних завдань стратегічного розвитку країни є досягнення відповідного рівня енергетичної безпеки, в основі якої покладено освоєння відновлюваних джерел енергії та зменшення викидів у навколишнє природне середовище. Досягнення такого завдання передбачає подолання ряду перешкод та прийняття нових економічних та технологічних викликів, а також надає перспективи для пошуку і впровадження сучасних інноваційних рішень у формуванні нового погляду на функціонування енергетичної вітчизняної політики. Цільовий показник, який має досягти Україна у відповідності до визначених вимог Європейського Енергетичного Співтовариства, становитиме 11% відновлюваних джерел у загальному кінцевому споживанні енергії у 2020 році, що викликає необхідність адаптувати власну законодавчу базу відновлюваної енергетики до норм і стандартів Європейського Союзу. При цьому Україна має значний потенціал відновлюваної енергетики, який становить

понад 98,0 млн т у. п. на рік. Україна його, наразі, використовує тільки на 5%. Досвід ЄС надасть можливість Україні активно розвивати відновлювану енергетику, опираючись на дієву законодавчу базу, яка була розроблена провідними світовими фахівцями впродовж багатьох років, а також можливість залучення інвесторів країн ЄС з відновлюваної енергетики до України. На сьогодні основними проблемами, що стоять на шляху до розвитку зеленої енергетики в Україні є необхідність суттєвих первинних капіталовкладень у будівництво нових потужностей відновлюваної генерації, значна відстань від мереж, перешкоди спричинені бюрократичними процедурами місцевого рівня, відсутність постійного генерування деяких відновлюваних джерел енергії, пошук резервів згенерованої енергії та ін. Проте, потенціал економічного, соціального та екологічного ефектів значно перевищує наявність деяких проблем на шляху до впровадження. В першу чергу, це реальна можливість здобуття Україною енергетичної незалежності, значний потенціал відновлюваних ресурсів, мінімальні викиди парникових газів в атмосферу, невичерпність джерел відновлюваної енергетики, відновлення енергетичної інфраструктури, запровадження інноваційних технологій та ін. Розвиток відновлюваної енергетики визнаний важливим фактором підвищення енергетичної безпеки України та законодавчому рівні. Враховуючи задекларовані перспективи розвитку відновлюваної енергетики можна припустити здешевлення зелених технологій та збільшення потенціалу їх впровадження. До основних заходів у реалізації стратегічної мети розвитку відновлюваної енергетики є наступні: стабілізація, прогнозування, та впровадження механізму стимулювання будівництва сонячних та вітрових електростанцій; проведення міжнародних масштабних заходів популяризації українського ринку відновлюваних джерел енергії для залучення міжнародних інвесторів та фінансових фондів; збільшення електричної та теплової генерації, шляхом використання біомаси як палива; поширення інформації про можливості використання біомаси як палива в індивідуальному тепловому постачанні; постійне сприяння запровадженню конкурентних ринків біомаси.

Література

1. Razumkov Center (2018). The role and place of Ukrainian energy in world energy processes. Retrieved from <http://razumkov.org.ua/>
2. Angelis-Dimakis, A., Biberacher, M., Dominguez, J., Fiorese, G., Gadocha, S., Gnansounou, E., ... & Robba, M. (2011). Methods and tools to evaluate the availability of renewable energy sources. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 15(2), 1182-1200. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.rser.2010.09.049>
3. Budzianowski, W. M., & Postawa, K. (2017). Renewable energy from biogas with reduced carbon dioxide footprint: Implications of applying different plant configurations and operating pressures. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 68, 852-868. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.rser.2016.05.076>.
4. Burke, M. J., & Stephens, J. C. (2017). Energy democracy: goals and policy instruments for sociotechnical transitions. *Energy Research & Social Science*, 33, 35-48. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.erss.2017.09.024>
5. Gasparatos, A., Doll, C. N., Esteban, M., Ahmed, A., & Olang, T. A. (2017). Renewable energy and biodiversity: Implications for transitioning to a Green Economy. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 70, 161-184.
6. Hirth, L. (2013). The market value of variable renewables: The effect of solar wind power variability on their relative price, *Academic Journal Energy Economics*, 38, pp. 218-236.
7. Ozturk, I., A. Aslan and H. Kalyoncu (2010). «Energy consumption and economic growth relationship: Evidence from panel data for low and middle income countries», *Energy Policy*, 38, pp. 4422-4428.
8. Barbier, Edward (2011). The policy challenges for green economy and sustainable economic development. Retrieved from <http://doi/10.1111/j.1477-8947.2011.01397.x/full>.
9. Overland, I. (2016). Energy: The Missing Link in Globalization. *Energy Research & Social Science*, 14, 122-130. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.erss.2016.01.009>.
10. Voynarenko, M. P., & Mykoliuk, O. A. (2017). Strategic energy security outlook formation of Ukraine under European integration process. *Scientific bulletin of Polissia*, 3(11), 29-37. DOI: 10.25140/2410-9576-2017-1-3(11)-29-37.
11. Voynarenko M., Dykha M., Mykoliuk O., Yemchuk L., Danilkova A. (2018). Assessment of an enterprise's energy security based on multi-criteria tasks modeling. *Problems and Perspectives in Management*, 16 (4), 102-116. Retrieved from [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.16\(4\).2018.10](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.16(4).2018.10).
12. Гесць В. М. Економіка України: ключові проблеми і перспективи [Електронний ресурс] / В. М. Гесць // Економіка і прогнозування. – 2016. – № 1. – С. 7–22. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2016_1_3.
13. Рябцев Г.Л. Загрози у сфері енергетичної безпеки та їхній вплив на стан національної безпеки: моніторинг реалізації стратегії національної безпеки України : аналітична записка [Електронний ресурс] / Нац. ін.-т стратег. досліджень. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/1_Ryabtsev_2-an-63cb2.pdf.
14. Мазур І. Енергоємність валового внутрішнього продукту України: передумови зниження / І. Мазур // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2012. – № 1. – С. 64–72.
15. Стан і перспективи розвитку відновлюваної енергетики в Україні : аналіт. доп. / О. М. Суходоля, А.Ю. Сменковський, А. І. Шевцов, М. Г. Земляний ; за ред. О. М. Суходолі. – К. : НІСД, 2013. – 104 с.
16. Directive 2001/77/EC of the European Parliament and of the Council of 27 September 2001 on the promotion of electricity produced from renewable energy sources in the internal electricity market. Retrieved from <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:32001L0077>.
17. Renewables (2018) International Energy Agency. Retrieved from <http://www.iea.org/topics/renewables/>
18. Про енергозбереження : закон України від 01.07.1994 № 74/94-ВР. Введений в дію Постановою ВР № 75/94-ВР від 01.07.94 // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 30. – Ст. 283, 284.
19. Про альтернативні джерела енергії : закон України від 20.02.2003 № 555-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/555-15>.
20. Christoph Frei Secretary General, World Energy Council World Energy Retrieved from <https://www.worldenergy.org/wp-content/uploads/2016/03/2016-World-Energy-Issues-Monitor-Full-report.pdf>
21. Levina, G. (2018). Small hydropower of Ukraine in 2018. Brief overview of Ukrainian legislation on the basic principles of small hydropower development. Retrieved from http://energyukraine.org/wp-content/uploads/2018/05/Oglyad-zak-va_MGE_2018-chastyna-1.pdf.

22. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020»: схвалена Указом Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
23. Стратегія національної безпеки України: затверджена Указом Президента України від 26.05.2015 р. № 287/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/287/2015>
24. Концепція реалізації державної політики у сфері зміни клімату на період до 2030 року: схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 07.12.2016 р. № 932-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/>
25. План заходів щодо виконання Концепції реалізації державної політики у сфері зміни клімату на період до 2030 року: розпорядження Кабінету Міністрів України 06.12.2017 р. № 878-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/878-2017-%D1%80>
26. Енергетична стратегія України до 2035 року: «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність»: схвалена розпорядженням КМУ від 18 серпня 2017 р. № 605-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/doccatalog/document?id=245213112>.
27. Державна цільова економічна програма енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010–2020 роки: постанова КМУ від 1 березня 2010 р. № 243 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/243-2010-%D0%BF>
28. Національний план дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 року: постанова КМУ від 1 жовтня 2014 р. № 902-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/902-2014-%D1%80>
29. Council Regulation (EEC) 2039/82 of 19 July 1982 amending Regulation (EEC) 726/79 as regards the granting of financial support for projects to exploit alternative energy sources // Official Journal. – L 219. – 28/07/1982. – P. 9.
30. Directive 2001/77/EC of the European Parliament and of the Council on the promotion of electricity produced from renewable energy sources in the internal electricity market. Retrieved from <https://www.ecolex.org/details/legislation/directive-200177ec>
31. Directive 2009/28/EC of the European Parliament and of the Council of 23 April 2009 on the promotion of the use of energy from renewable sources and amending and subsequently repealing. Retrieved from <http://data.europa.eu/eli/dir/2009/28/oj>
32. International Renewable Energy Agency, IRENA (2009) Retrieved from <https://www.irena.org/remap>
33. Renewables (2017) Global Status Report. Retrieved from http://www.ren21.net/wp-content/uploads/2017/06/17-8399_GSR_2017_Full_Report_0621_Opt.pdf
34. REMAP 2030 (2015). Background paper renewable energy prospects for Ukraine. Retrieved from <https://www.irena.org/remap>

References

1. Razumkov Center (2018). The role and place of Ukrainian energy in world energy processes. Retrieved from <http://razumkov.org.ua/>
2. Angelis-Dimakis, A., Biberacher, M., Dominguez, J., Fiorese, G., Gadocha, S., Gnansounou, E., ... & Robba, M. (2011). Methods and tools to evaluate the availability of renewable energy sources. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 15(2), 1182-1200. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.rser.2010.09.049>
3. Budzianowski, W. M., & Postawa, K. (2017). Renewable energy from biogas with reduced carbon dioxide footprint: Implications of applying different plant configurations and operating pressures. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 68, 852-868. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.rser.2016.05.076>.
4. Burke, M. J., & Stephens, J. C. (2017). Energy democracy: goals and policy instruments for sociotechnical transitions. *Energy Research & Social Science*, 33, 35-48. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.erss.2017.09.024>
5. Gasparatos, A., Doll, C. N., Esteban, M., Ahmed, A., & Olang, T. A. (2017). Renewable energy and biodiversity: Implications for transitioning to a Green Economy. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 70, 161-184.
6. Hirth, L. (2013). The market value of variable renewables: The effect of solar wind power variability on their relative price, *Academic Journal Energy Economics*, 38, pp. 218-236.
7. Ozturk, I., A. Aslan and H. Kalyoncu (2010). «Energy consumption and economic growth relationship: Evidence from panel data for low and middle income countries», *Energy Policy*, 38, pp. 4422-4428.
8. Barbier, Edward (2011). The policy challenges for green economy and sustainable economic development. Retrieved from <http://doi/10.1111/j.1477-8947.2011.01397.x/full>.
9. Overland, I. (2016). Energy: The Missing Link in Globalization. *Energy Research & Social Science*, 14, 122-130. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.erss.2016.01.009>.
10. Voynarenko, M. P., & Mykoliuk, O. A. (2017). Strategic energy security outlook formation of Ukraine under European integration process. *Scientific bulletin of Polissia*, 3(11), 29-37. DOI: 10.25140/2410-9576-2017-1-3(11)-29-37.
11. Voynarenko M., Dykha M., Mykoliuk O., Yemchuk L., Daniilkova A. (2018). Assessment of an enterprises energy security based on multi-criteria tasks modeling. *Problems and Perspectives in Management*, 16 (4), 102-116. Retrieved from [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.16\(4\).2018.10](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.16(4).2018.10).
12. Heiets V. M. *Ekonomika Ukrainy: kluchovi problemy i perspektivy* [Elektronnyi resurs] / V. M. Heiets // *Ekonomika i prohnouzuвання*. – 2016. – № 1. – S. 7–22. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2016_1_3.
13. Ryabtsev H.L. *Zahrozy u sferi enerhetychnoi bezpeky ta yikhniy vplyv na stan natsionalnoi bezpeky: monitorynh realizatsii stratehii natsionalnoi bezpeky Ukrainy : analitychna zapyska* [Elektronnyi resurs] / Nats. in-t strateh. doslidzhen. – Rezhym dostupu : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/1_Ryabtsev_2-an-63cb2.pdf.
14. Mazur I. *Enerhoiemnist valovoho vnutrishnoho produktu Ukrainy: peredumovy znyzhennia* / I. Mazur // *Visnyk Ternopil'skoho natsionalno ekonomichnoho universytetu*. – 2012. – № 1. – S. 64–72.
15. Stan i perspektivy rozvytku vidnovliuvanoi enerhetyky v Ukraini : analit. dop. / O. M. Sukhodolia, A.Iu. Smenkovskiy, A. I. Shevtsov, M. H. Zemlianyi ; za red. O. M. Sukhodoli. – K. : NISD, 2013. – 104 s.
16. Directive 2001/77/EC of the European Parliament and of the Council of 27 September 2001 on the promotion of electricity produced from renewable energy sources in the internal electricity market. Retrieved from <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:32001L0077>.
17. Renewables (2018) International Energy Agency. Retrieved from <http://www.iea.org/topics/renewables/>
18. Pro enerhozberezhennia : zakon Ukrainy vid 01.07.1994 № 74/94-VR. Vvedenyi v diu Postanovoiu VR № 75/94-VR vid 01.07.94 // *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*. – 1994. – № 30. – St. 283, 284.
19. Pro alternatyvni dzherela enerhii : zakon Ukrainy vid 20.02.2003 № 555-IV [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/555-15>.
20. Christoph Frei Secretary General, World Energy Council World Energy Retrieved from <https://www.worldenergy.org/wp-content/uploads/2016/03/2016-World-Energy-Issues-Monitor-Full-report.pdf>
21. Levina, G. (2018). Small hydropower of Ukraine in 2018. Brief overview of Ukrainian legislation on the basic principles of small hydropower development. Retrieved from http://energyukraine.org/wp-content/uploads/2018/05/Oglyad-zak-va_MGE_2018-chastyna-1.pdf.

22. Stratehiia staloho rozvytku «Ukraina – 2020»: skhvalena Ukazom Prezydenta Ukrainy vid 12.01.2015 r. № 5/2015 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
23. Stratehiia natsionalnoi bezpeky Ukrainy : zatverdzhena Ukazom Prezydenta Ukrainy vid 26.05.2015 r. № 287/2015 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/287/2015>
24. Kontseptsiiia realizatsii derzhavnoi polityky u sferi zminy klimatu na period do 2030 roku : skhvalena rozporiadzhenniam Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 07.12.2016 r. № 932-r [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/>
25. Plan zakhodiv shchodo vykonannia Kontseptsii realizatsii derzhavnoi polityky u sferi zminy klimatu na period do 2030 roku : rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 06.12.2017 r. № 878-r. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/878-2017-%D1%80>
26. Enerhetychna stratehiia Ukrainy do 2035 roku: «Bezpeka, enerhoefektyvnist, konkurentospromozhnist»: skhvalena rozporiadzhenniam KМУ vid 18 serpnia 2017 r. № 605-r. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/doccatalog/document?id=245213112>.
27. Derzhavna tsilova ekonomichna prohrama enerhoefektyvnosti i rozvytku sfery vyrobnytstva enerhonosiiv z vidnovliuvanykh dzherel enerhii ta alternatyvnykh vydiv palyva na 2010–2020 roky : postanova KМУ vid 1 bereznia 2010 r. № 243 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/243-2010-%D0%BF>
28. Natsionalnyi plan dii z vidnovliuvanoi enerhetyky na period do 2020 roku: postanova KМУ vid 1 zhovtnia 2014 r. № 902-r. [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/902-2014-%D1%80>
29. Council Regulation (EEC) 2039/82 of 19 July 1982 amending Regulation (EEC) 726/79 as regards the granting of financial support for projects to exploit alternative energy sources // Official Journal. L 219. 28/07/1982. P. 9.
30. Directive 2001/77/EC of the European Parliament and of the Council on the promotion of electricity produced from renewable energy sources in the internal electricity market. Retrieved from <https://www.ecolex.org/details/legislation/directive-200177ec>
31. Directive 2009/28/EC of the European Parliament and of the Council of 23 April 2009 on the promotion of the use of energy from renewable sources and amending and subsequently repealing. Retrieved from <http://data.europa.eu/eli/dir/2009/28/oj>
32. International Renewable Energy Agency, IRENA (2009) Retrieved from <https://www.irena.org/remap>
33. Renewables (2017) Global Status Report. Retrieved from http://www.ren21.net/wp-content/uploads/2017/06/17-8399_GSR_2017_Full_Report_0621_Opt.pdf
34. REMAP 2030 (2015). Background paper renewable energy prospects for Ukraine. Retrieved from <https://www.irena.org/remap>

Рецензія/Peer review : 03.01.2019

Надрукована/Printed : 07.02.2019

Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 338.24:334.012.64

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-266-1-184-188

МОРОЗ С. Г.

Полтавське відділення Харківського науково-дослідного інституту судових експертиз імені М. С. Бокаріуса

КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ТА НАПРЯМИ РЕГУЛЮВАННЯ І РОЗВИТКУ СЕКТОРА МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ОБ'ЄКТА РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ

Мета статті полягає у визначенні ключових аспектів та напрямів регулювання і розвитку сектора малого підприємництва як об'єкта регуляторної політики. У роботі висвітлено завдання та роль регуляторної політики та описано її регуляторний та регулюючий аспекти. Проведено аналіз економічної літератури з державного регулювання розвитку малого підприємництва, визначено комплексну характеристику чинників розвитку цього сектору економіки та розлогі класифікації цільових орієнтирів державної політики. Висвітлено системну та структурну ролі підприємницького сектора. Досліджено підходи до елементів та засобів у рамках регулюючого блоку державної регуляторної політики розвитку малого підприємництва. Графічно зображено напрями регулювання та ключові аспекти розвитку сектора малого підприємництва як об'єкта регуляторної політики. Доведено, що поєднання державної політики в рамках регуляторного та регулюючого напрямів здійснюватиме комплексний вплив на відповідні об'єкти регулювання, що буде сприяти вирівнюванню циклічних тенденцій у функціонуванні суб'єктів малого підприємництва, зростанню їх суспільної ролі в соціально-економічному розвитку регіонів і держави в цілому, тому доцільним є дослідження ключових аспектів та напрямів регулювання та розвитку сектора малого підприємництва як об'єкта регуляторної політики.

Ключові слова: регуляторна політика, розвиток, мале підприємництво, державна політика, системність.

MOROZ S.

Poltava Branch of the Kharkiv Scientific Research Institute of Forensic Expertise named after M. S. Bokarius

KEY ASPECTS AND DIRECTIONS OF REGULATION AND DEVELOPMENT OF THE SMALL BUSINESS SECTOR AS A REGULATORY POLICY OBJECT

An important object of regulatory policy is the small business sector, namely the processes that occur within it, and their consequences in the functioning of the national economy. The purpose of the article is to identify key aspects and directions of regulation and development of the small business sector as an object of regulatory policy for. The paper highlights the tasks and role of the regulatory policy and describes its regulatory and regulatory aspects. The analysis of the economic literature on state regulation of small business development has been carried out, a comprehensive description of the factors of development of this sector of the economy and extensive classifications of government policy targets have been determined. The systemic and structural roles of the business sector are highlighted. We study the approaches to the elements and means within the regulatory unit of the state regulatory policy for the development of small business. Graphically depicts the direction of regulation and key aspects of the development of the small business sector as an object of regulatory policy. Diversified approaches to the elements and means within the regulatory unit of the state regulatory policy for the development of small business are given. It is proved that the combination of state policy within the regulatory and regulatory areas to carry out a comprehensive impact on the relevant objects of regulation will help level out cyclical tendencies in the functioning of small businesses, increase their social role in the socio-economic development of regions and the state as a whole; therefore, it is reasonable to study key aspects and directions of regulation and development of the small business sector as about EFTA regulatory policy.

Key words: regulative policy, development, small business, state policy, system.

Постановка проблеми. Відомо, що ринкова економіка розвивається циклічно, періоди швидкого зростання і активності господарювання змінюються економічними кризами, падінням темпів виробництва, наявністю значної частки збиткових підприємств в сфері малого бізнесу, низькою ефективністю дрібного підприємництва. Тому необхідні регулюючі заходи держави щодо розвитку підприємництва, підвищення їх ефективності, вдосконалення методів впливу на підприємницьку діяльність, що буде сприяти вирівнюванню циклічних тенденцій у функціонуванні суб'єктів малого підприємництва, зростанню їх суспільної ролі в соціально-економічному розвитку регіонів і держави в цілому, тому доцільним є дослідження ключових аспектів та напрямів регулювання та розвитку сектора малого підприємництва як об'єкта регуляторної політики.

Аналіз останніх наукових досліджень. В економічній літературі з державного регулювання розвитку підприємництва, зокрема малого, напрацьовано доволі комплексну характеристику чинників розвитку цього сектору економіки, а також визначено розлогі класифікації цільових орієнтирів державної політики, серед науковців, які вивчали ці питання, можна виділити Г. Кампо, О. Чемериса, М. Мельника, З. Варналія, Д. Антонюка Т. Васильціва. Такі об'єкти регулювання розвитку сектора малого підприємництва, як аспекти зростання, структури та системи та інструменти впливу на них описані у роботах В. Паппа та З. Варналія. Проте напрями регулювання та ключові аспекти розвитку сектора малого підприємництва як об'єкта регуляторної політики є недостатньо дослідженими та потребують доопрацювання.

Мета дослідження. Мета статті полягає у визначенні ключових аспектів та напрямів регулювання і розвитку сектора малого підприємництва як об'єкта регуляторної політики

Виклад основного матеріалу. Важливим об'єктом регуляторної політики є сектор малого підприємництва, а саме процеси, які відбуваються в його межах, та їх наслідки у функціонуванні системи національного господарства. Безпосереднє завдання та роль регуляторної політики полягає у здійсненні

(дотриманні) її суб'єктами (передусім органами державної влади та місцевого самоврядування) при плануванні і прийнятті нормативно-правових актів чітко визначених процедур та правил, які дозволяють уникнути неясних та неефективних управлінських рішень. Це лише одна сторона регуляторної політики, коли друга стосується не стільки перевірки рішень, що приймаються, як їх ініціювання. Іншими словами здійснення безпосереднього державного регулювання у важливих сферах системи національного господарства для досягнення позитивних ефектів і наслідків, здатних позначитися на соціально-економічному розвитку держави та її територій, видів економічної діяльності і галузей економіки.

Відтак, ведемо мову про два магістральних напрями регуляторної політики, які і підсилюють дію обидвох, і доповнюють один одного, і слугують фреймовими характеристиками взаємоузгодженого співіснування та реалізації. Це, по-перше, регуляторний аспект та, по-друге, регулюючий аспект.

Регулюючі впливи за цими напрямами покликані забезпечити необхідні бажані зміни в економіко-правовому, суспільно-психологічному середовищі малого бізнесу. Але для розуміння характеристик розвитку малого підприємництва як об'єкта державної регуляторної політики потрібно чітко ідентифікувати аспекти такого розвитку. Відповідно, на їх захист, збереження і посилення будуть спрямовуватися заходи та дії в рамках регулятивного та регулюючого напрямів державної політики в цій сфері.

Багато уваги стосовно державного регулювання розвитку малого підприємництва висвітлено у працях Г. Кампо, якій належить один з найбільш системних підходів до вимірювання. Так, у праці [5, с.272-274] доведено необхідність застосування в таких цілях чотирьох груп показників: економічної (стан та динаміка кількості малих підприємств, обсяги і частка реалізованої ними продукції (товарів, робіт, послуг), динаміка інвестування, витрати на інновації та інформатизацію, фінансовий результат та частка прибуткових суб'єктів сектора малого підприємництва), соціальної (чисельність і рівень зайнятості, стан та динаміка оплати праці, середньомісячна заробітна плата в секторі малого бізнесу, показники активності створення і функціонування фізичних осіб – підприємців), транзакційних витрат (показники витратомісткості пошуку інформації, ведення переговорів, реєстрації бізнесу, отримання ліцензій, дозволів та погоджень, доступу до приміщень і земельних ділянок) та настроїв суб'єктів малого бізнесу (експертні оцінки якості, ефективності та достатності заходів, які реалізуються місцевою владою, в контексті сприяння розвитку сектору малого підприємництва).

З наведеної інформації, по-перше, робимо висновок про важливість врахування (під час оцінювання ефективності державного регулювання розвитку малого бізнесу) не лише стандартних кількісних показників – параметрів функціонування та стану розвитку підприємницького сектору економіки і його суб'єктів та, по-друге, констатуємо низькі позиції України у відповідному рейтингу, що, власне, вказують на пріоритетні напрями удосконалення вітчизняної регуляторної політики. Як бачимо, це передусім посилення ролі малого підприємництва в інноваційній діяльності та розвитку «зеленої економіки», удосконалення системи підтримки новостворюваних суб'єктів бізнесу, сприяння в розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

В контексті розвитку такого роду методик вельми цікавим видається розроблений О. Чемерисом підхід під назвою «Призма ефективності» [9, с.245-246]. Науковець пропонує п'ять груп параметрів, що, на його думку, одночасно є свідченням ефективності державного регулювання відносно розвитку малого підприємництва та індикаторами проблем у цій сфері: 1) бажаний внесок підприємництва (сучасний стан та потенційне бачення характеристик цього сектора економіки), 2) підприємницькі потреби (існуючі та потенційні недоліки і перешкоди функціонування суб'єктів бізнесу), 3) політика втручання (наявність стратегій і програм, орієнтирів та завдань державної політики), 4) процеси (визначеність конкретних виконавців та заходів, які вони мають реалізувати), 5) ресурси, можливості, обмеження (показники наявності забезпечення (за всіма функціонально-ресурсними напрямами) функціонування та розвитку підприємницького сектору, а також оцінки ризиків і загроз регуляторної політики).

Беззаперечно, запропонована методика привносить суттєвий теоретико-прикладний вміст, проте в більшій мірі актуальна безпосередньо під час впровадження тих, чи інших засобів державної регуляторної політики у сфері розвитку малого підприємництва. Водночас, її значимість невисока під час ідентифікації слабких місць та визначення конкретних напрямів докладання державницьких зусиль.

У дослідженні [3, с.87] запропоновано дещо інший підхід до бачення критеріїв ефективного функціонування та розвитку підприємницького сектору. Зокрема вони визначені в рамках трьох груп параметрів: 1) економічна незалежність, 2) ефективність функціонування, 3) здатність до розвитку. Таке трактування видається нам і правомірним, і цікавим, і прикладним. В рамках першої групи розглядаються здебільшого показники фінансово-ресурсної забезпеченості суб'єктів малого бізнесу, другої – виробничої та фінансово-економічної ефективності їх господарювання, третьої – індикатори динаміки та темпів зростання ключових показників стану та якості функціонування сектору малого підприємництва.

Звернімо увагу на те, що більшість представлених в економічній літературі поглядів на систему цільових орієнтирів державної підтримки розвитку малого підприємництва зводяться до певного переліку різнофункціональних індикаторів. Але наявні й результати досліджень, де завдання регулювання чітко сфокусовані на одному конкретному функціональному чи структурному напрямі.

Це, до прикладу, праця Д. Антонюка [1, с.84], в якій автором зроблено спробу визначити перелік індикаторів сформованості інституційної інфраструктури підприємництва. Це зокрема такі критерії, як

інформаційно-консультаційне забезпечення, представлення та захист інтересів, фінансово-ресурсна підтримка, експертно-технічна компонента, інноваційний розвиток, інституції просування та передачі продукції, експертно-технічний супровід та система підготовки кадрів для малого бізнесу. На нашу думку, такий підхід має право на існування, є прикладним та потребує врахування в рамках державної регуляторної політики.

Новий метод знаходимо у дослідженні [6, с.145-146], де М. Мельник обґрунтовує і важливість, і склад критеріїв ефективності державної регуляторної політики розвитку малого підприємництва в аспекті сформованості бізнес-середовища.

Ми вважаємо ці та деякі інші ознаки функціонування і розвитку малого підприємництва такими, що характеризують масштаби його поступу, що в безпосередній або ж опосередкованій мірі позначаються і на параметрах економічного зростання. Разом, із тим, на нашу думку, важливо розуміти: ці кількісні аспекти не є єдиними, тим більше, єдинозначними параметрами – об'єктами регуляторної політики.

Значно більш стратегічно орієнтованими критеріями державної регуляторної політики розвитку малого підприємництва є аспекти структури та системи. Відносно першого, то в численних економічних дослідженнях доведено, що роль сектора малого бізнесу далеко не обмежується позитивним внеском у підвищення значень базисних характеристик соціального і економічного розвитку держави, а пріоритетним завданням стає вплив на покращення домінуючих структурних співвідношень як в системі національного господарства загалом, так і в засадах функціонування, розвитку підприємницького сектора економіки.

Щодо другого (аспект системи), то в низці досліджень справедливо доводиться ще глибший зміст і, відповідно, роль підприємницького сектора в національній економіці. Фактично, сектор малого підприємництва і в теорії, і в практиці визначається невід'ємним системоутворювальним елементом належного функціонування економічної системи держави, тобто відсутність, слабкість, несформованість, низька ефективність та дієздатність сектора малого підприємництва стають системними загрозами і перешкодами сталого, довгострокового і збалансованого розвитку територіально-господарських комплексів країни.

Такі висновки обумовлюються, наприклад, тим, що завдяки відкриттю власного приватного бізнесу значна частина населення в змозі стати більш незалежною від держави, її соціальних гарантій та підтримки, самостійно забезпечуючи себе зайнятістю та доходами, причому, як правило, значно вищого рівня, аніж середня чи мінімальна заробітна плата. Завдяки цьому формується прошарок людей, які належать до т. зв. середнього класу, що економічно самостійні, мають власну незалежну думку і в підсумку це забезпечує високий рівень демократизації суспільства як ознаки суспільно-орієнтованої демократичної держави.

Системна роль підприємницького сектора проявляється й в суто економічних питаннях. Так, відомо, що низка господарських операцій чи напрямів діяльності не характерні для великих суб'єктів бізнесу і об'єктивно збиткові, значно більш ризикові, потребують створення нових підрозділів та високої гнучкості поведінки, що не притаманно великим корпораціям. Таким чином, їм потрібні партнери – малі форми господарювання. Рациональні поєднання підприємств різних розмірів забезпечують системні господарські зв'язки та відносини.

Аспектами системності ролі сектору малого підприємництва пронизані й праці З. Варналія. Так, у дослідженні «Конкуренція і підприємництво» дослідник цілий розділ присвячує взаємозв'язкам і взаємообумовленостям категорій «мале підприємництво» та «конкуренція». Узагальнюючи основи економічної природи конкуренції, концепції конкурентоспроможності національної економіки та теорії підприємництва, З. Варналій доводить, що «слабкість» державної політики підтримки сектору малого підприємництва об'єктивно призводить до деформації та дисфункції конкурентного середовища як однієї з найбільш системних проблем економічної безпеки держави [4, с.26-95].

На системній ролі сектору малого бізнесу в економіці наголошує в своїх дослідженнях В. Папп. Зокрема у праці [7, с.161] науковець узагальнює: «... роль малого підприємництва в економіці комплексна і системна. Це вплив на покращення ресурсної забезпеченості, створення умов для ефективного розподілу і споживання ресурсів та факторів виробництва, відволікання на себе значної частини господарських і комерційних ризиків, створення, впровадження та використання нововведень, причому часто на нових ринках, ринкових сегментах, творчість і креативність як важливі умови суспільного поступу та прогресу. Важко не погодитися з тим, що зазначений перелік завдань, покладених на функціонування сектору малого бізнесу, в дійсності критично значимий для ринково орієнтованої економіки».

У відповідності до охарактеризованих вище об'єктів регулювання розвитку сектору малого підприємництва (аспекти зростання, структури та системи) слід вести мову про адекватні інструменти, засоби та заходи, що будуть застосовані державою, власне, орієнтовані на відповідний вплив на об'єкти регулювання заради досягнення наперед визначених цілей і завдань.

Передовсім звернімося до найбільш актуальних законодавчих ініціатив у цій сфері. Так, в Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року встановлені такі 6 магістральних напрямів державної регуляторної політики у сфері розвитку МСП в Україні: 1) створення сприятливого середовища для розвитку малого і середнього підприємництва; 2) розширення доступу малого і середнього підприємництва до фінансування; 3) спрощення податкового адміністрування для малого і середнього бізнесу; 4) популяризація підприємницької культури та розвиток підприємницьких навичок; 5)

сприяння експорту/інтернаціоналізації малого і середнього підприємництва; 6) підвищення конкурентоспроможності та реалізація інноваційного підприємницького потенціалу [8].

В економічній літературі можна віднайти загалом схожі, але також і диверсифіковані підходи до елементів та засобів у рамках регулюючого блоку державної регуляторної політики розвитку малого підприємництва. До прикладу, у [7, с.164] надається перевага таким засобам регулювання в цій сфері, як фінансово-кредитне сприяння, податкові пільги, конвергенція економіко-правового середовища бізнесу України та ЄС, розвиток експортного потенціалу сектору малого підприємництва та інтеграція зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних малих підприємств у світогосподарські бізнес-процеси.

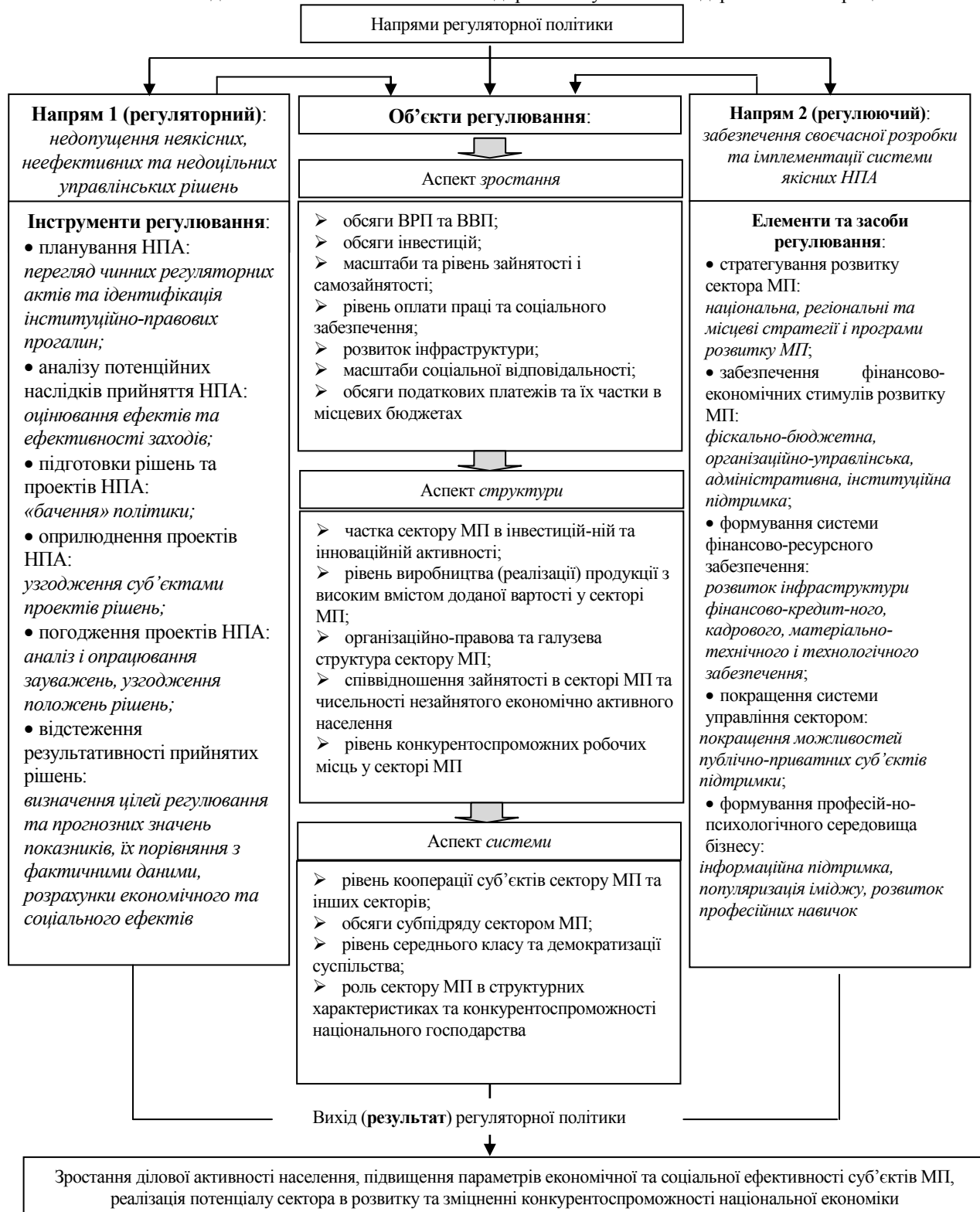


Рис. 1. Напрями регулювання та ключові аспекти розвитку сектору малого підприємництва як об'єкта регуляторної політики (авторська розробка)

Більш функціональний підхід знаходимо у дослідженні [2, с.53-54], де обґрунтовуються наступні засоби державного регулювання в аналізованій сфері: посилення економічної безпеки підприємництва, формування системи захищеності його представників від рейдерства та злочинів у сфері порушення права приватної власності, формування економічних стимулів до зростання інвестиційно-інноваційної активності представників малого бізнесу, усунення транзакційних та трансформаційних витрат, спрощення дозвільної системи, формування інфраструктури фінансово-ресурсної підтримки малого бізнесу, розвиток міжгалузевої та міжсекторальної кооперації, створення локальних інтегрованих структур та систем.

Очевидно, що такий перелік засобів державного регулювання видається доволі системним, комплексним та навіть вичерпним. Разом із тим, реалізувати всі можливі заходи та засоби державної політики ресурсно складно та часто не доцільно. Слід розуміти, які саме заходи (чи їх поєднання) найбільш важливі, доречні та ефективні в певний конкретний момент часу за відповідного стану функціонування сектору малого бізнесу та поточної ринкової кон'юнктури. А це потребує відповідної класифікації та ієрархії заходів і засобів державного регулювання розвитку сектору малого підприємництва.

Виходячи з наведених вище міркувань та узагальнень, вважаємо, що базисні напрями регулювання та ключові аспекти розвитку сектору малого підприємництва – об'єкта регуляторної політики – можна представити як на рис. 1.

Висновок. Важливим об'єктом регуляторної політики є сектор малого підприємництва, а саме процеси, які відбуваються в його межах, та їх наслідки у функціонуванні системи національного господарства. За такого підходу об'єктами регулювання стають ключові параметри функціонування і розвитку сектору малого бізнесу за такими групами аспектів, як 1) соціально-економічне зростання, 2) структурні характеристики, 3) системні властивості. Відповідний вплив на об'єкт регулювання здійснюється державою із застосуванням інструментів, елементів та засобів регулювання за умови збалансованого поєднання регуляторного та регулюючого напрямів політики. Завдання першого – не допустити прийняття неякісних, неефективних та недоцільних управлінських рішень; другого – забезпечити своєчасність розробки та імплементації системи якісних щодо розвитку і підвищення ефективності функціонування малого бізнесу нормативно-правових актів.

Література

1. Антонюк Д. А. Розвиток інституціональної інфраструктури підприємництва регіону в процесі європейської інтеграції : монографія / Антонюк Д. А. – Львів : ДУ «Інститут регіональних досліджень НАН України, 2015. – 341 с.
2. Варналій З. С. Пріоритети вдосконалення державної політики розвитку малого підприємництва в Україні / З. С. Варналій, Т. Г. Васильців, Д. С. Покришка // Стратегічні пріоритети. – 2014. – № 2 (31). – С. 49–54.
3. Варналій З. С. Конкуренція і підприємництво : монографія / З. С. Варналій. – К. : Знання України, 2015. – 463 с.
4. Васильців Т. Г. Пріоритети та засоби зміцнення економічної безпеки малого і середнього підприємництва : монографія / Васильців Т. Г., Волошин В. І., Гуменюк А. М. – Львів : Вид-во ЛКА, 2009. – 248 с.
5. Кампо Г. Вимірювання рівня розвитку малого бізнесу регіону / Г. Кампо, Н. Дочинець // Регіональна економіка. – Львів : ІРД, 2012. – С. 269–281.
6. Мельник М. І. Формування бізнес-середовища України в умовах інституційних трансформацій : монографія / Мельник М. І. – Львів : ІРД НАН України, 2012. – 568 с.
7. Папп В. В. Сучасний стан і тенденції розвитку малого підприємництва в Україні / В. В. Папп // Бізнес-Інформ. – 2013. – № 6. – С. 160–164.
8. Про схвалення Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року [Електронний ресурс] : розпорядження № 504-р від 24.05.2017 / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/504-2017-%D1%80>.
9. Чемерис О. М. Державна політика розвитку малого і середнього підприємництва в Україні у контексті результативності / О. М. Чемерис // Ефективність державного управління. – 2017. – Вип. 3 (52). – Ч. 2. – С. 234–250.

Referenses

1. Antoniuk D. A. Rozvytok instytutsionalnoi infrastruktury pidpriemnytstva rehionu v protsesi yevropeiskoi intehtratsii : monohrafiia / Antoniuk D. A. – Lviv : DU «Instytut rehionalnykh doslidzhen NAN Ukrainy, 2015. – 341 s.
2. Varnalii Z. S. Priorytety vdoskonalennia derzhavnoi polityky rozvytku maloho pidpriemnytstva v Ukraini / Z. S. Varnalii, T. H. Vasylytsiv, D. S. Pokryshka // Stratehichni priorytety. – 2014. – № 2 (31). – S. 49–54.
3. Varnalii Z. S. Konkurentsia i pidpriemnytstvo : monohrafiia / Z. S. Varnalii. – K. : Znannia Ukrainy, 2015. – 463 s.
4. Vasylytsiv T. H. Priorytety ta zasoby zmitsnennia ekonomichnoi bezpeky maloho i serednoho pidpriemnytstva : monohrafiia / Vasylytsiv T. H., Voloshyn V. I., Humeniuk A. M. – Lviv : Vyd-vo LKA, 2009. – 248 s.
5. Kampo H. Vymiryuvannia rivnia rozvytku maloho biznesu rehionu / H. Kampo, N. Dochynets // Rehionalna ekonomika. – Lviv : IRD, 2012. – S. 269–281.
6. Melnyk M. I. Formuvannia biznes-seredovyscha Ukrainy v umovakh instytutsiinykh transformatsii : monohrafiia / Melnyk M. I. – Lviv : IRD NAN Ukrainy, 2012. – 568 s.
7. Papp V. V. Suchasnyi stan i tendentsii rozvytku maloho pidpriemnytstva v Ukraini / V. V. Papp // Biznes-Inform. – 2013. – № 6. – S. 160–164.
8. Pro skhvalennia Stratehii rozvytku maloho i serednoho pidpriemnytstva v Ukraini na period do 2020 roku [Elektronnyi resurs] : rozporiadzhennia № 504-r vid 24.05.2017 / Kabinet Ministriv Ukrainy. – Rezhym dostupu : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/504-2017-%D1%80>.
9. Chemerys O. M. Derzhavna polityka rozvytku maloho i serednoho pidpriemnytstva v Ukraini u konteksti rezultatyvnosti / O. M. Chemerys // Efektyvnist derzhavnoho upravlinnia. – 2017. – Vyp. 3 (52). – Ch. 2. – S. 234–250.

УДК 65.018

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-266-1-189-192

НИЖНИК І. В.

Хмельницький національний університет

ПРОЦЕСИ ПІДВИЩЕННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ В МЕНЕДЖМЕНТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті побудовано послідовність формування оцінки і підвищення виробничого потенціалу з урахуванням зовнішньоекономічної діяльності підприємства, активізації експортно-імпорتنних операцій та з урахуванням ризиків, що виникають на зовнішньому ринку функціонування підприємства.

Ключові слова: виробничий потенціал, управління, зовнішньоекономічна діяльність, ризики.

NYZHNYK I.

Khmelnitskyi National University

THE PROCESSES OF ENHANCEMENT OF PRODUCTION POTENTIAL IN MANAGEMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISES

The sequence of formation of estimation and increase of production potential has been constructed in the article taking into account the foreign economic activity of the enterprise, activation of export-import operations and the risks arising on the external market of the company's functioning. The purpose of the study is to formulate a sequence of evaluation and enhancement of the production potential of the enterprise in its foreign economic activity and management of risks occurring on the foreign market. A sequence of formation of the production potential of the enterprise in its foreign economic activity was proposed on the base on the analysis of the approaches to estimation and management of the enterprise potential. A list of necessary procedures for increasing production potential was proposed at each stage and measures to reduce the risks of the company's activities both in the domestic and foreign markets were proposed by the author. Increasing of the production potential of machine-building enterprises in the integration processes of functioning requires a wide range of actions from management staff, the adoption of balanced management decisions and the choice of strategy for their further functioning in the foreign market. The structure of the management system of the production potential of the enterprise must be consisted of "Subsystem of risk management, constraining the formation of the development of production potential of the enterprise" and the subsystem "Localization of containment risks to increase the production potential".

Keywords: production potential, management, foreign economic activity, risks.

Постановка проблеми. Формування виробничого потенціалу промислового підприємства має здійснюватися не лише на рівні розвитку власне виробничого потенціалу господарюючого суб'єкта, але й на рівні виявлення факторів впливу на його рівень, встановлення характеру та сили такого впливу, а також визначення напрямів нарощування виробничого потенціалу. Важливо також сформулювати й основні вимоги до аналізу стану виробничого потенціалу промислових підприємств, дотримання яких забезпечить його універсальність, тобто можливість застосування всіма суб'єктами господарювання. Процеси підвищення виробничого потенціалу мають будуватися на основі доступності необхідних даних для аналізу складових виробничого потенціалу, можливості застосування такого аналізу будь-якими суб'єктами господарювання, забезпечення можливості визначення основних факторів впливу на рівень виробничого потенціалу, простоти і наглядності розрахункових даних для оцінки складових виробничого потенціалу промислових підприємств. Використання оцінки виробничого потенціалу в менеджменті зовнішньоекономічної діяльності підприємств дозволить по-іншому розглядати питання формування прибутковості підприємств за рахунок експортно-імпорتنної діяльності.

Аналіз останніх досліджень. Вченими найчастіше використовуються наступні підходи до формування конкурентного потенціалу підприємства: ресурсний, функціональний, результативний та резервний [1–4].

Еволюційно потенціал підприємства досліджувало багато вчених та практиків. Так, з початку ХХ століття у 20–50-х роках цією проблемою займалися К. Г. Воблій, В. І. Вейц та С. Г. Струмліні, які більше уваги приділяли потенціалу виробничих сил та їх потенційним можливостям. Згодом В. С. Немчіновим, О. І. Анчишківим та К. А. Антіповим досліджувалися ресурсні можливості як країни, так і регіонів. У 80-х роках ХХ століття Л. М. Абалкін, В. М. Архангельський, В. А. Авдєнко потенціал представляли як деяку узагальнену характеристику засобів виробництва, ресурсів та запасів. У 90-і роки В. С. Спірін, В. І. Щемаунов під потенціалом розуміли можливості підприємства, які спрямовувались на задоволення потреб населення.

Початок ХХІ століття ввійшов як період стрімкого розвитку потенціалу виробництва систем, регіонів, країни. Під керівництвом відомих вчених І. І. Лукінова, М. Г. Чумаченка, М. І. Долішнього здійснювались дослідження потенціалу територій, проводилась оцінка ресурсних можливостей регіонів, областей. Серед сучасних досліджень даної проблеми слід виділити роботи Н. С. Краснокутської, О. В. Михайленка [1], І. М. Репіної, О. І. Олексюка, О. С. Федоніна, Є. В. Лапіна, І. П. Отенко [3],

О. І. Гончар, Д. М. Васильківського, Н. Г. Міценко, Н. М. Побережної [4] та багатьох інших вчених і практиків, які по-різному трактують поняття «потенціал підприємства» – як поточні і майбутні можливості, як здатність реалізовувати можливості для реалізації цілей тощо.

Метою дослідження є формування послідовності оцінки і підвищення виробничого потенціалу підприємства у його зовнішньоекономічній діяльності та управління ризиками, що виникають на зовнішньому ринку.

Основний матеріал дослідження. Конкурентні переваги за часткою ринку і рівнем виробничого потенціалу можуть бути високими, середніми і низькими. Виробничий потенціал підприємств розвивається у більшій мірі в економічній, техніко-технологічній, кадрово-організаційній, інноваційно-інвестиційній сферах їх функціонування.

Виробничий потенціал підприємства тісно пов'язаний з його конкурентним статусом, який вимірюється та оцінюється розміром ринку, темпами зростання продажів продукції, рівнем цінової політики, прибутковістю та техніко-технологічним рівнем.

Процеси підвищення виробничого потенціалу мають ґрунтуватися на попередньому визначенні ситуації на ринку, формуванні стратегічних груп та встановленні списку підприємств-конкурентів, діагностиці цілей підвищення конкурентоспроможності та аналізі факторів успіху, оцінці потужності конкуренції, аналізі методів, прийомів, інструментів, порівнянні цінової політики за окремими видами продукції, оцінці показників фінансової стабільності, збуту та інструментів стимулювання процесів підвищення виробничого потенціалу.

До загальної структури системи підвищення виробничого потенціалу промислового підприємства мають ввійти наступні етапи: збір і обробка даних про стан ризик-середовища, в оточенні якого воно працює, складання прогнозів розвитку виробничого потенціалу, визначення можливих ризиків, прийняття управлінських рішень щодо локалізації ризиків, розробка моделей протидії ризикам в діяльності підприємств, виявлення, аналіз і оцінка реальних ризиків у формуванні виробничого потенціалу, відпрацювання на практиці ситуацій з усунення ризиків та підвищення виробничого потенціалу, внесення коректив у систему протидії ризикам, постійне удосконалення структури системи підвищення виробничого потенціалу.

Виробничий потенціал промислового підприємства, на нашу думку, повинен характеризуватися наступними властивостями: контрольованості та моніторингу, гнучкості та динамічності, адаптивності та продуктованості (збільшення), надійності та ефективності заходів з його підвищення.

Конкурентні переваги на основі оцінки виробничого потенціалу можуть бути внутрішніми і зовнішніми. Показником конкурентних переваг на зовнішньому ринку можна вважати частку ринкового ризик-середовища, яку займає підприємство:

$$C_{PC_i^n} = \frac{n_i \cdot C}{\sum n_i \cdot C} = \frac{Q_i}{\sum Q_i}, \quad (1)$$

де n_i , C – кількість і ціна продукції, реалізованої i -м підприємством на зовнішньому ринку; Q_i – обсяги продажу продукції i -м підприємством на зовнішньому ринку.

Виробничий потенціал, на нашу думку, має включати обов'язково соціальну складову, без якої підприємство буде неповноцінним з точки зору підвищення соціального статусу та можливостей його персоналу.

До основних характеристик, що визначають соціальний розвиток підприємства, слід віднести зростання культурного та освітнього рівня персоналу; створення умов для дотримання основних прав і гарантій; зростання культурного, духовного і освітнього рівня працівників; створення безпечних умов праці і відпочинку персоналу підприємства; розвиток всебічної активності персоналу в трудовій, громадській, соціальній, творчій сферах діяльності персоналу; розвиток інноваційної активності до нововведень персоналу; нормування, регулювання трудових процесів, формування колективної відповідальності та корпоративності.

Процедура формування, оцінки і підвищення виробничого потенціалу включає послідовність сформованих етапів (рис. 1).

Залежно від того, які отримані результати за напрямками підвищення виробничого потенціалу, обираються стратегії та прогнозні напрями подальшого функціонування підприємства в існуючому ризик-середовищі. Це може бути агресивна стратегія захоплення зовнішнього ринку, горизонтальна або вертикальна інтеграція, пряма або зворотна інтеграція, розвиток на основі диверсифікації, спільне підприємство тощо.

Отже, підвищення виробничого потенціалу машинобудівних підприємств в інтеграційних процесах функціонування потребує широкого спектру дій від керівництва, прийняття виважених управлінських рішень та вибору стратегії подальшого їх функціонування на зовнішньому ринку.

У загальній структурі системи управління виробничим потенціалом є блок «Оцінки ризиків, що стимулюють формування розвитку виробничого потенціалу» та блок «Локалізації стимулюючих ризиків підвищення виробничого потенціалу», яким безпосередньо на підприємстві слід займатися і потребують певного забезпечення. Дані блоки об'єднані в підсистему управління ризиками, стимулюючи підвищення виробничого потенціалу.

Основним елементом у структурі системи управління виробничим потенціалом підприємства є підсистема «Підвищення виробничого потенціалу підприємства», яка включає:

- визначення фактичного рівня індивідуальних показників складових виробничого потенціалу підприємства;
- встановлення нормативних характеристик індивідуальних показників рівня виробничих показників еталонного підприємства;
- порівняння фактичних і еталонних показників та визначення відхилень;
- визначення ризиків та факторів, що негативно впливають на рівень виробничого потенціалу;
- визначення позитивних активізуючих факторів впливу;
- локалізація негативних та активація позитивних ризик-факторів;
- розробка заходів підвищення рівня виробничого потенціалу з усунення відхилення та негативних ризик-факторів;
- діагностика ризик-характеристик впливу на виробничий потенціал з розширенням інтеграційних процесів;
- моніторинг показників рівня виробничого потенціалу та виявлення позитивних і негативних відхилень.



Рис. 1. Послідовність формування, оцінки і підвищення виробничого потенціалу в зовнішньоекономічній діяльності підприємства

На формування виробничого потенціалу підприємства мають вплив як екзогенні, так і ендогенні чинники. До перших відносяться політичні, соціальні, науково-інтеграційні, інституційні, екологічні, інвестиційні, природні, глобалізаційні та демографічні.

До других належать іміджеві переваги, організація праці, умови функціонування, корпоративна культура, кваліфікація персоналу, ресурсне, матеріальне, інформаційне забезпечення, логістичні потоки, власний капітал, маркетингові можливості.

Окрім того, в структурі системи управління виробничим потенціалом підприємства має бути присутня «Підсистема управління ризиками, що стримують формування розвитку виробничого потенціалу підприємства» та підсистема «Локалізації стримуючих ризиків підвищення виробничого потенціалу». Перша підсистема передбачає визначення рівня ризику за сумою втрат; ймовірність настання ризиків; експертну оцінку ймовірності втрат прибутку; вибір типу методів управління виробничим потенціалом; вибір методу управління виробничими ризиками; впровадження методу управління ризиками; контроль і моніторинг втрат.

Друга підсистема передбачає локалізацію двох типів ризиків – ендогенних та екзогенних, тобто внутрішніх та зовнішніх.

У першому випадку це ризики, пов'язані з критичним зносом основних фондів, зменшенням фондівіддачі; втратою запасів сировини, порушенням логістичних потоків; втратою фінансових ресурсів; погіршенням фінансової стійкості, ліквідності фондів, фінансовими втратами внаслідок різних обставин; збільшенням втрат робочого часу; погіршенням організації та умов праці.

У другому випадку це ризики, пов'язані зі зростанням вартості основних фондів, умовами лізингу, погіршенням умов постачання, виробництва, погіршенням умов транспорту технологій, збільшенням вартості фінансових ресурсів, зростанням інфляції, зниженням обсягів фінансових ресурсів, недоліками підготовки персоналу, відтоком робочої сили, змінами соціального законодавства, переглядом соціальних стандартів праці, втратами соціальної стійкості.

Оскільки конкуренція як процес постійного суперництва між підприємствами на зовнішньому ринку має на меті підвищення їх виробничого потенціалу, забезпечення певних можливостей реалізації продукції і задоволення потреб споживачів, а також збільшення прибутковості, то підприємства-конкуренти найбільше впливають на діяльність будь-якого підприємства і характеризуються часткою ринку, іміджем, досвідом, наявністю відомих торгових марок, фінансовим станом, наявністю передових методів і прийомів, здатністю обирати вірні стратегічні цілі, мати відповідне кадрове забезпечення. З таких позицій і слід оцінювати виробничий потенціал будь-якого підприємства та його вплив на конкурентне середовище. Основними засобами підвищення виробничого потенціалу є підвищення якості продукції, її дизайну, оновлення асортименту, надання післягарантійного обслуговування, маркетингова та рекламна політика, експортно-імпортна діяльність.

Висновки. Отже, на основі аналізу підходів щодо оцінки та управління потенціалом підприємства запропонована послідовність формування виробничого потенціалу підприємства у його зовнішньоекономічній діяльності. На кожному етапі запропоновано перелік необхідних процедур для підвищення виробничого потенціалу та запропоновано заходи щодо зниження ризиків діяльності підприємства як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. Подальші дослідження слід спрямувати на оцінку впливу зовнішніх ринків на рівень виробничого потенціалу промислових підприємств.

Література

1. Михайленко О. В. Теоретичні аспекти формування виробничого потенціалу АПК / О. В. Михайленко, Н. С. Скопенко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 3. – С. 74–79.
2. Міщенко Н. Г. Ресурсний потенціал підприємства: сутність, структура, стратегія використання / Н. Г. Міщенко, О. І. Кумечко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.9. – С. 193–198.
3. Отенко И. П. Стратегическое управление потенциалом предприятия : монография / И. П. Отенко. – Харьков : ХНЭУ, 2006. – 256 с.
4. Побережна Н. М. Формування алгоритму оцінки виробничого потенціалу машинобудівного підприємства / Н. М. Побережна // Економічний вісник Донбасу. – 2013. – № 1 (31). – С. 161–165.

References

1. Mykhailenko O. V. Teoretychni aspekty formuvannia vyrobnychoho potentsialu APK / O. V. Mykhailenko, N. S. Skopenko // Aktualni problemy ekonomiky. – 2011. – № 3. – S. 74–79.
2. Mitsenko N. H. Resursnyi potentsial pidpryiemstva: sutnist, struktura, stratehiia vykorystannia / N. H. Mitsenko, O. I. Kumechko // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy. – 2010. – Vyp. 20.9. – S. 193–198.
3. Otenko I. P. Strategicheskoe upravlenie potencialom predpriyatija : monografiya / I. P. Otenko. – Har'kov : HNJeU, 2006. – 256 s.
4. Poberezhna N. M. Formuvannia alhorytmu otsinky vyrobnychoho potentsialu mashynobudivnoho pidpryiemstva / N. M. Poberezhna // Ekonomichnyi visnyk Donbasu. – 2013. – № 1 (31). – S. 161–165.

Рецензія/Peer review : 17.12.2018

Надрукована/Printed : 01.02.2019
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 351.858

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-266-1-193-197

НІКОЛІНА І. І.,
БОНДАР М. В.Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

КУРДИШ Л. Ф.

Вінницький національний медичний університет ім. М.І. Пирогова

РЕЙТИНГОВА ОЦІНКА СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Розглянуто поняття рейтингового управління соціальним розвитком та рейтингової оцінки. Зазначено, що оцінювання соціального розвитку регіонів забезпечить ідентифікацію соціальних проблем та, відповідно, слугуватиме інформаційною базою для своєчасного коригування політики. На основі моделі рейтингової оцінки регіонального соціального розвитку проведено апробацію за матеріалами функціонування Вінницької області; здійснено графічний аналіз та опис результатів розрахунку; підбиті підсумки та визначені напрямки впровадження проведених досліджень.

Ключові слова: публічне управління, соціальний розвиток регіону, рейтингова оцінка, математична модель, рейтингова шкала.

NIKOLINA I.,
BONDAR M.Vinnitsia Institute of Trade and Economics of
Kyiv National University of Trade and Economics

KURDUSH L.

National Pirogov Memorial Medical University, Vinnitsia

RATING ASSESSMENT OF SOCIAL DEVELOPMENT OF VINNYTSIA REGION

The assessment of social development can be obtained due to a hierarchically constructed system of development indicators that characterize its components on the basis of objective system knowledge of composition, mechanisms of functioning of the region's development in accordance with their place and role in social development. It is been noted that assessing the social development of the regions will ensure the identification of social problems and, accordingly, will serve as an information base for timely policy correction. Due to the complexity of simultaneous control of a large number of various indicators in the process of analysing the development of social systems, methods of integrated assessment which can be used to calculate rating as a generalized assessment of regional development have become widely used. The concept of rating administration of social development is considered and rating assessment. The valuation model is not a constant value: the dynamics of the structure of society determines the change in management objectives. Democratization of society, political reform, market transformations and the processes of European integration, significantly change our understanding of the goals, criteria and mechanisms for the functioning of the social sphere, and accordingly, an updated social policy should also be formed. The developed model for rating assessment of social development of Vinnitsia region has been applied for a certain period; a graphical analysis and a description of the calculation results are made; the results are summed up. Distribution of regions using rating points in the scores will allow us to identify 5 clusters in which the social situation has close and similar indicators: A is optimistic [1; 0.6]; B - dynamic [0,5; 0.6]; C - average [0.4; 0.5]; D - stagnant [0,3; 0.4]; E - as a crisis [0; 0,3]. It is proved that the use of the method of rating assessment of social development ensures both: the validity of comparisons of the management effectiveness of regional social development in individual regions of the country and the dynamics over a certain period for a particular region; and it allows to carry out methodologically correct comparisons both for the integral index and for its components - indices of certain aspects of development; helps identify the most powerful and problematic regions.

Keywords: public administration, social development of region, rating assessment, mathematical model, rating scale.

Постановка проблеми. З метою прийняття ефективних управлінських рішень щодо розробки та впровадження необхідних механізмів реалізації стратегії соціального розвитку регіону, виняткове значення мають оцінки відповідності всієї сукупності умов, факторів, механізмів і тенденцій функціонування регіону певним принципам і пріоритетам. Зазначені оцінки можна отримати за допомогою ієрархічно побудованої системи індикаторів розвитку, які характеризують його складові на основі об'єктивних системних знань про склад, механізми функціонування розвитку регіону відповідно до їх місця та ролі в суспільному розвитку.

У зв'язку зі складністю одночасного контролю великої кількості різноманітних показників у процесі аналізу розвитку соціальних систем, значного поширення набули методи комплексної оцінки, на підставі яких може обчислюватися рейтинг як узагальнена оцінка регіонального розвитку [1–6].

На даний час уже розроблено й застосовуються низка методик щодо рейтингової оцінки діяльності окремих фінансово-економічних, освітніх, господарських установ. Водночас рейтингове управління, незважаючи на активне використання різного роду інтегральних оцінок, у регіональному публічному управлінні та аналізі практично не розвивається.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань рейтингового управління загалом та соціального розвитку, зокрема, присвячено наукові роботи таких вчених, як Благун І., Дмитришин Л., Богатов О., Лисенко Ю., Петренко В., Скобелев В., Боднарук І., Бугай С., Кулик А., Ніколіна І. та інших.

Вони приділяли увагу питанням визначення дефініції, характеристики її складових, особливостей застосування спеціальних технологій розробки і прийняття управлінських рішень органами публічної влади [1–6].

Проте, до цього часу використання рейтингу не привело до суттєвої трансформації процедур прийняття рішень користувачами рейтингової оцінки, що пов'язано з відірваністю існуючих методик рейтингового оцінювання від реальної схеми прийняття рішень управлінцями.

Метою статті є розробка моделі рейтингової оцінки регіонального соціального розвитку, застосування якої забезпечить обґрунтованість порівнянь динаміки ефективності публічного управління регіональним соціальним розвитком впродовж досліджуваного періоду; апробація розроблених теоретико-методологічних матеріалів на основі сформованої інформаційної бази показників соціального розвитку Вінницької області та розробленого авторського програмного забезпечення для автоматизації обрахунків.

Матеріал і методи. В дослідженні були використані наступні методи: статистичний, графічний, математичне моделювання, наукова абстракція.

Результати дослідження. Як показує дослідження джерел [1–8], сутність рейтингу як узагальненої оцінки полягає в оцінюванні позиції проаналізованого об'єкта на обраній шкалі; водночас місце регіону на градуйованій шкалі слугує вихідною базою не лише для аналізу адекватності руху окремо регіону, а й для здійснення порівнянь досягнутих рівнів усіх регіонів.

Рейтинговий підхід до управління соціальним розвитком регіону передбачає розробку, моделювання, прийняття і коригування управлінських рішень органами публічної влади на основі всебічного та глибокого опрацювання інформації, що передбачає використання розгалуженої системи соціальних показників, які в комплексі відбивають об'єктивні соціально-економічні процеси і суб'єктивне самопочуття населення [7]. За змістом і методикою розрахунку рейтингова оцінка соціального розвитку як складова рейтингового управління, повинні відповідати міжнародним стандартам, враховувати специфіку України в межах чинного правового поля та проводитись на регулярній основі.

Необхідність використання рейтингового управління соціальним розвитком регіону об'єктивно випливає із складності, багаторівневості та різноякісності складу даної соціально-економічної системи.

Отже, під рейтинговим управлінням соціальним розвитком регіону необхідно розуміти технологію розробки і прийняття управлінських рішень у соціальній сфері, що ґрунтується на економіко-математичному моделюванні та інформаційно-аналітичних технологіях отримання та інтерпретації рейтингової оцінки відповідно до мети та завдань управління [7]. Суттєвою характеристикою процесу рейтингового управління є те, що рейтингова оцінка одночасно виступає і як інструмент, і як ціль управління.

Метою рейтингового управління соціальним розвитком регіону є виявлення, попередження та нейтралізація різного роду соціальних регіональних диспропорцій, проблемних ситуацій, критичних явищ і процесів; забезпечення ефективного формування та використання регіонального потенціалу з метою стабільного, збалансованого та пропорційного соціального розвитку регіонів.

Рейтингова оцінка в рейтинговому управлінні соціальним розвитком регіону є необхідним елементом виконання всіх функцій публічного управління. Вона може використовуватися на всіх етапах управлінського циклу для реалізації різних їх стадій, так як є одночасно інструментом і ціллю управління. За змістом вона є інформаційно-аналітичною та інтегрує функції діагностики, пошуку оптимальних шляхів розвитку системи, а також контролю за її якісним станом і ефективністю управління. В такому вигляді рейтингову оцінку соціального розвитку регіону необхідно розглядати як інтегральний показник, що узагальнює, інтегрує та компактно представляє інформацію, що міститься в сукупності первинних показників, надаючи більш якісної визначеності процесу системної інтегральної оцінки регіональної соціальної ситуації.

Прийняття адекватних ефективних управлінських рішень органами публічної влади щодо формування та реалізації регіональної соціальної політики повинно базуватись на рейтинговій оцінці соціального розвитку регіонів, яка кількісно та якісно характеризує його складові на основі об'єктивних системних знань про склад, структуру, фактори, механізми функціонування, розвитку регіону відповідно до їх місця та ролі в суспільному розвитку.

Необхідною умовою достовірності результатів діагностичних висновків має бути надійність показників, які деталізують результати управління в сфері соціальної політики.

Системний аналіз проблеми відбору показників діагностики дозволив синтезувати їх ієрархічну структуру, в якій кожний показник має самостійне значення і водночас є складовою узагальнюючого індексу демографічного розвитку чи матеріального добробуту, рівня освіти чи розвитку ринку праці [8].

Структурну схему обрахунку рейтингової оцінки соціального розвитку регіону наведено в табл. 1.

Результат розрахунку кожної підмоделі передбачає визначення питомих ваг значущості. Ці ваги становлять для матеріального добробуту, демографічного розвитку, рівня освіти, ринку праці відповідно 0,4; 0,3; 0,2; 0,1; вони визначені на основі узагальнення [9, 10] та результатів експертного оцінювання [7].

Значення I_i має інтервал варіації – (0;1). Найкраще значення оцінки в той період, коли індекс I_i приймає

значення, близьке до «1» і найгірший – в якому близьке до «0». Запропонована модель є відкритою для внесення логічних змін та доповнень.

Таблиця 1

Структурна схема обрахунку рейтингової оцінки соціального розвитку регіону

Критерії (фактори), показники		Формула
Демографічний розвиток	Індекс демографічного розвитку D :	$D = \frac{1}{4} \sum_{i=1}^n X_i$
	- середня очікувана тривалість життя при народженні без диференціації за статтю (років);	$X_i = \frac{x_i - x_{i\min}}{x_{i\max} - x_{i\min}}$
	- коефіцієнт смертності немовлят, тобто дітей у віці до 1 року (%); - сальдо міграції (тис. чол.); - коефіцієнт інтенсивності сальдо міграції (%)	$X_i = \frac{x_{i\max} - x_i}{x_{i\max} - x_{i\min}}$
Матеріальний добробут	Індекс матеріального добробуту M :	$M = \frac{1}{4} \sum_{i=1}^n X_i$
	- середньомісячна заробітна плата (грн); - середньомісячний розмір пенсії (грн)	$X_i = \frac{x_i - x_{i\min}}{x_{i\max} - x_{i\min}}$
	- децильний коефіцієнт диференціації загальних доходів населення (разів); - чисельність населення із середньодушовими загальними доходами в місяць нижчими прожиткового мінімуму	$X_i = \frac{x_{i\max} - x_i}{x_{i\max} - x_{i\min}}$
Рівень освіти	Індекс рівня освіти O :	$O = \frac{1}{4} \sum_{i=1}^n X_i$
	- охоплення дітей дошкільними закладами (%); - охоплення дітей та підлітків базовою середньою освітою (%); - чисельність студентів ЗВО 1-2 рівня акредитації в розрахунку на 1000 осіб відповідного віку (%); - чисельність студентів ЗВО 3-4 рівня акредитації в розрахунку на 1-000 осіб відповідного віку (%)	$X_i = \frac{x_i - x_{i\min}}{x_{i\max} - x_{i\min}}$
Розвиток ринку праці	Індекс розвитку ринку праці R :	$R = \frac{1}{5} \sum_{i=1}^n X_i$
	- рівень економічної активності міського населення (%); - рівень зайнятості міського населення (%); - співвідношення середньомісячної заробітної плати із законодавчо встановленим прожитковим мінімумом для працездатних осіб (%)	$X_i = \frac{x_i - x_{i\min}}{x_{i\max} - x_{i\min}}$
	- рівень безробіття міського населення за методологією Міжнародної організації праці (МОП) (%); - співвідношення рівнів зареєстрованого безробіття та визначеного за методологією МОП (коефіцієнт)	$X_i = \frac{x_{i\max} - x_i}{x_{i\max} - x_{i\min}}$
Рейтингова оцінка соціального розвитку регіону		$I = 0,4 \cdot D + 0,3 \cdot M + 0,2 \cdot O + 0,1R$

Розподіл груп регіонів на кластери з використанням рейтингових значень за бальною системою дозволив нам виділити 5 кластерів, у яких соціальна ситуація має близькі та подібні показники [8, с. 32]: А – оптимістичний [1; 0,6]; В – динамічний [0,5; 0,6]; С – середній [0,4; 0,5]; D – стагнаційний [0,3; 0,4); E – кризовий [0; 0,3].

У кожному конкретному випадку залежно від суб'єктів публічного управління, для яких визначається рейтингова оцінка соціального розвитку, та цілей управління із універсальної системи виділяється вхідна система показників, яка найбільш повно і актуально характеризує стан соціально-економічної системи з точки зору його наступної оцінки. Вхідна система показників піддається критичній оцінці – визначається її повнота, якість та достовірність відповідно до мети дослідження, мінімізації неточностей.

Рейтингову оцінку соціального розвитку Вінницької області за структурною схемою (табл. 1) здійснено впродовж 2007–2016 рр. за даними Державної служби статистики України.

Отриману модель перевірили на адекватність. У нашому випадку, ці значення менші гранично допустимих ($F = 0,63$; $t = 0,68$), а отже, модель є адекватною, тому її можна використовувати для досліджень.

Для автоматизованої реалізації розробленої моделі рейтингової оцінки соціального розвитку регіону розроблено програмний додаток засобами об'єктно-орієнтованої мови програмування C#. Спочатку потрібно ввести досліджувані роки (періоди), загальну кількість фактичних чи модельованих показників-стимуляторів і (або) показників-дестимуляторів тощо (рис. 1).

Програмний продукт автоматично виведе результати обрахунку.

Результати рейтингового оцінювання регіонального соціального розвитку Вінницької області впродовж 2007–2016 рр. репрезентують негативну тенденцію щодо його складових (матеріального добробуту M , демографічного розвитку D , рівня освіти O , розвитку ринку праці R).

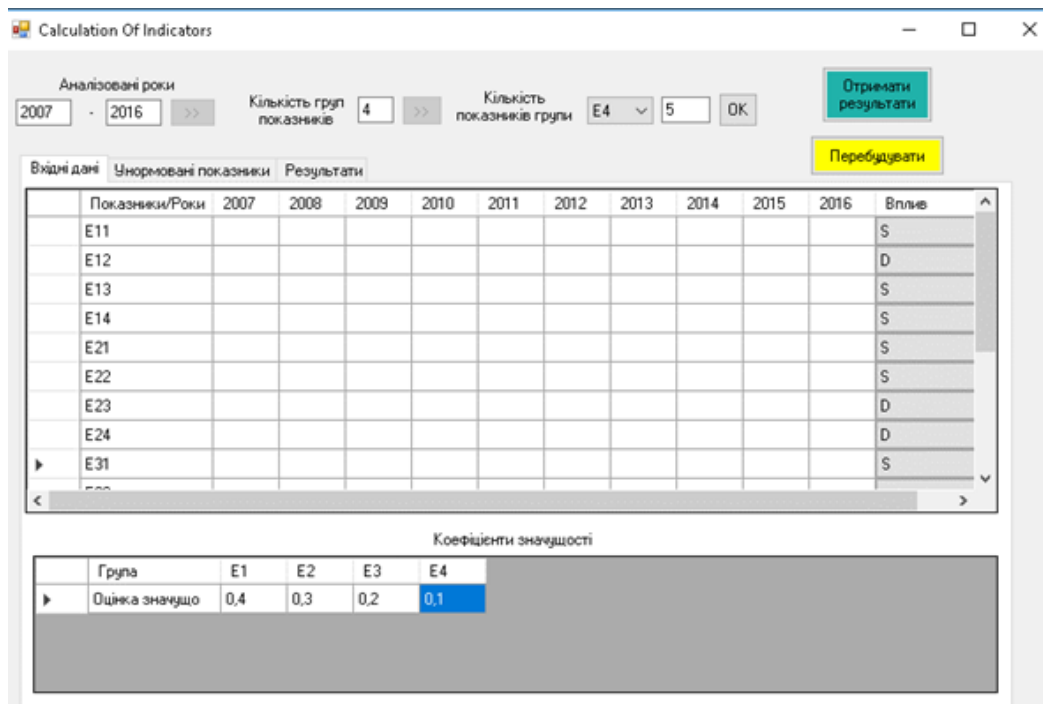


Рис. 1. Вікно програми для автоматизованого обрахунку

Значення узагальнюючих індексів для Вінницької області протягом 2007–2016 рр. наведено в табл. 2.

Із табл. 2 видно, що найкраща ситуація в Вінницькій області із матеріальним добробутом, оскільки *M* характеризується значеннями в інтервалі $[0,35; 0,5]$.

Таблиця 2

Значення узагальнюючих індексів для Вінницької області впродовж 2007–2016 рр.

Роки Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<i>D</i>	0,329	0,341	0,410	0,317	0,322	0,225	0,323	0,382	0,393	0,297
<i>M</i>	0,390	0,359	0,390	0,497	0,401	0,444	0,398	0,378	0,407	0,415
<i>O</i>	0,347	0,339	0,317	0,316	0,317	0,333	0,476	0,344	0,358	0,359
<i>R</i>	0,381	0,407	0,343	0,290	0,309	0,320	0,314	0,304	0,388	0,355

Також сприятлива ситуація в галузі освіти. Індекс розвитку ринку праці має стабільні значення, а індекс демографічного розвитку має найнижче значення (0,225) в 2012 році.

Із рис. 2 видно, що найвище значення інтегрального індексу в 2015 році (0,387), а найнижче – в 2012 році (0,330).

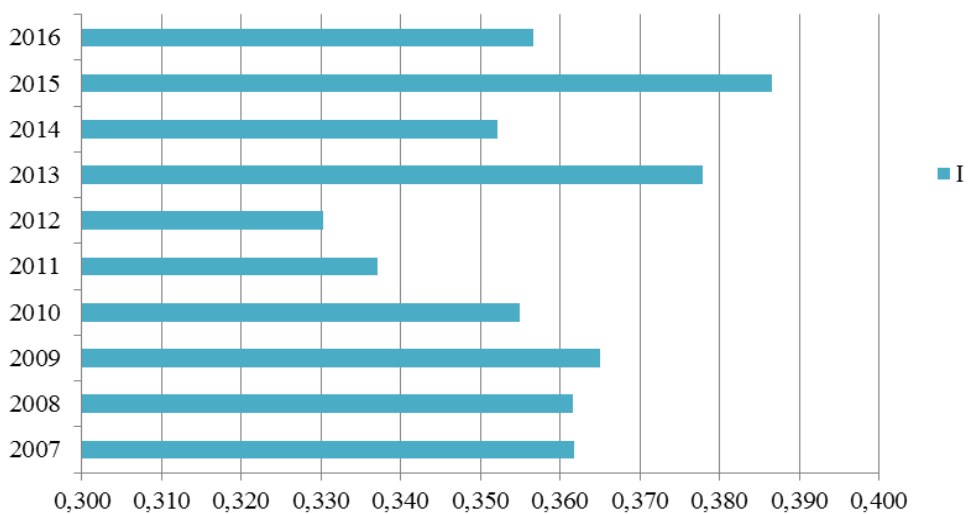


Рис. 2. Інтегральний індекс соціального розвитку Вінницької області

Запропонований метод дозволяє виконувати методологічно коректні зіставлення як за інтегральним індексом, так і за його складовими – індексами окремих аспектів розвитку. Рейтингова оцінка сприятиме визначенню найбільш сильних й проблемних регіонів України. На нашу думку, використання моделі оцінювання рейтингового управління регіональним соціальним розвитком забезпечує як обґрунтованість порівнянь ефективності управління регіональним соціальним розвитком окремих регіонів країни, так і динаміку протягом певного періоду для окремого регіону.

Кінцевим результатом застосування методики має бути розробка та контроль виконання цільових програм та конкретних адресних заходів, спрямованих на подолання негативних явищ та забезпечення подальшого розвитку людського потенціалу в окремих регіонах.

Висновки. Таким чином, у результаті проведених досліджень обґрунтовано можливість розгляду рейтингового управління соціальним розвитком регіону як технології розробки і прийняття управлінських рішень, що базується на математичному моделюванні та новітніх інформаційних технологіях отримання та інтерпретації рейтингової оцінки. Подальше впровадження рейтингового оцінювання сприятиме підвищенню надійності процесу розробки і прийняття управлінських рішень у регіональному публічному управлінні, забезпечуючи можливість оцінки різних стратегій розвитку соціально-економічної системи.

Література

1. Благун І. С. Моделювання соціально-економічного розвитку регіону в ринкових умовах. Макроекономічна політика в Україні: проблеми науки та практики : монографія / І. С. Благун, Л. І. Дмитришин. – Харків : ВД «НЖЕК», 2007. – С. 255–273.
2. Рейтинговое управление экономическими системами / [О. И. Богатов, Ю. Г. Лысенко, В. Л. Петренко, В. Г. Скобелев]. – Донецк : Юго-Восток, 1999. – 108 с.
3. Боднарук І. Л. Організація системи рейтингового управління соціально-економічним розвитком регіону / І. Л. Боднарук // Економічні науки. Серія: Облік і фінанси : зб. наук. праць. – Луцьк : Луцький НТУ, 2014. – Випуск 11 (41). – Ч. 3. – С. 5–17.
4. Бугай С. М. Рейтингова оцінка соціально-економічного розвитку регіонів як інструмент впровадження державної регіональної політики / С. М. Бугай // Зб. наук. праць ОРІДУ. – Одеса : ОРІДУ НАДУ, 2013. – Вип. 5. – С. 91–102.
5. Кулик А. В. Основи рейтингового управління регіональними системами / А. В. Кулик // Економіка та держава. – 2008. – № 5. – С. 24–28.
6. Ніколіна І. І. Теоретичні основи рейтингового управління соціальним розвитком регіону / І. І. Ніколіна // Університетські наукові записки. – Хмельницький. – 2013. – № 2. – С. 267–272.
7. Ніколіна І. І. Управління соціальною сферою регіону / І. І. Ніколіна : монографія. – Вінниця : ВТЕІ КНТЕУ, 2015. – 208 с.
8. Ніколіна І. І. Оцінювання ефективності управління регіональним соціальним розвитком / І. І. Ніколіна, М. В. Бондар // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. – 2018. – № 6 (34). – С. 28–38.
9. Лібанова Е. М. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз : [моногр.] / ред. Е. М. Лібанова ; НАН України. Ін-т демографії та соц. дослідж. – К., 2007. – 327 с.
10. Людський розвиток регіонів України: методика оцінки та сучасний стан / [Е. М. Лібанова, Н. С. Власенко, О. С. Власюк та ін.] / Рада з вивчення продуктивних сил України НАН України ; ПРООН. – К. : СПД Савчина, 2002. – 123 с.

References

1. Blahun I. S. Modeliuvannia sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehionu v rynkovykh umovakh. Makroekonomichna polityka v Ukraini: problemy nauky ta praktyky : monohrafiia / I. S. Blahun, L. I. Dmytryshyn. – Kharkiv : VD «NzhEK», 2007. – S. 255–273.
2. Rejtingovoe upravlenie jekonomicheskimi sistemami / [O. I. Bogatov, Ju. G. Lysenko, V. L. Petrenko, V. G. Skobelev]. – Doneck : Jugo-Vostok, 1999. – 108 s.
3. Bodnaruk I. L. Orhanizatsiia systemy reitynhovoho upravlinnia sotsialno-ekonomichnym rozvytkom rehionu / I. L. Bodnaruk // Ekonomichni nauky. Seriia: Oblik i finansy : zb. nauk. prats. – Luts'k : Luts'kyi NTU, 2014. – Vypusk 11 (41). – Ch. 3. – S. 5–17.
4. Buhai S. M. Reitynhova otsinka sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehioniv yak instrument vprovadzhenia derzhavnoi rehionalnoi polityky / S. M. Buhai // Zb. nauk. prats ORIDU. – Odesa : ORIDU NADU, 2013. – Vyp. 5. – S. 91–102.
5. Kulyk A. V. Osnovy reitynhovoho upravlinnia rehionalnymy systemamy / A. V. Kulyk // Ekonomika ta derzhava. – 2008. – № 5. – S. 24–28.
6. Nikolina I. I. Teoretychni osnovy reitynhovoho upravlinnia sotsialnym rozvytkom rehionu / I. I. Nikolina // Universytetski naukovi zapysky. – Khmelnytskyi. – 2013. – № 2. – S. 267–272.
7. Nikolina I. I. Upravlinnia sotsialnoiu sferoiu rehionu / I. I. Nikolina : monohrafiia. – Vinnytsia : VTEI KNTEU, 2015. – 208 s.
8. Nikolina I. I. Otsiniuvannia efektyvnosti upravlinnia rehionalnym sotsialnym rozvytkom / I. I. Nikolina, M. V. Bondar // Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktualni pytannia nauky i praktyky. – 2018. – № 6 (34). – S. 28–38.
9. Libanova E. M. Liudskiy rozvytok rehioniv Ukrainy: analiz ta prohnoz : [monohr.] / red. E. M. Libanova ; NAN Ukrainy. In-t demohrafiy ta sots. doslidzh. – K., 2007. – 327 s.
10. Liudskiy rozvytok rehioniv Ukrainy: metodyka otsinky ta suchasnyi stan / [E. M. Libanova, N. S. Vlasenko, O. S. Vlasjuk ta in.] / Rada z vyvchennia produktyvnykh syl Ukrainy NAN Ukrainy ; PROON. – K. : SPD Savchyna, 2002. – 123 s.

Рецензія/Peer review : 14.12.2018

Надрукована/Printed : 06.02.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Бондаренко В. М.

УДК 338.124

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-266-1-198-203

ТЮРИНА Н. М.,
КАРВАЦКА Н. С.,
НАЗАРЧУК Т. В.

Хмельницький національний університет

КРИЗИ У РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ ТА ПРИЧИНИ ЇХ ВИНИКНЕННЯ

У статті досліджено еволюцію криз у соціально-економічних системах, розглянуто та систематизовано причини їх виникнення. Проаналізовано кризи в економіці України, причини виникнення та наслідки їх дії. Встановлено, що у посткризові періоди економіка країни розвивалась лише за рахунок екстенсивних чинників, залишилась енергозатратною, низькопродуктивною та неконкурентоспроможною. Визначено шляхи подолання кризових явищ та пріоритети розвитку національної економіки.

Ключові слова: криза, соціально-економічна система, еволюція криз, причини криз, наслідки криз.

TIURINA N.,
KARVATSKA N.,
NAZARCHUK T.
Khmelnitskyi National University

CRISES IN THE DEVELOPMENT OF SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS AND THEIR CAUSES

The world economic system develops cyclically, recurring periods of ascents and recessions, turning points, disturbances of the equilibrium, accompanied by crisis phenomena. Crises do not arise on their own, as a rule, they are preceded by certain events or significant transformations in the development of productive forces associated with the processes of distribution, exchange and consumption, inherent in all socio-economic systems. It is believed that the crisis as well as a stable state is equally necessary for the developing system. Although the crisis provokes negative tendencies in the system's life, it violates its stability, it may also be the carrier of a radical update. The evolution of crises in socioeconomic systems of macro- and mega-levels over the past three centuries was researched. The causes of crises were systematized and analysed. The points of view of the classics were considered and their opinions were generalized. The main cause of the crises was identified as unfairness in the distribution of results produced by economic systems and the contradiction between investing, production and consumption. The Ukrainian economy was analysed during the period of independence, three crisis periods in its development were determined. It was established that during the post-crisis periods, the country's economy developed only at the expense of extensive factors and was energy-intensive, low-productive and uncompetitive. The reasons for the emergence of crises in the Ukrainian economy were considered and summarized, and the consequences were analysed. Priorities for the development of the national economy were identified in the article. In Ukraine today, a model of the economy will take on the features of an oligarchic-monopolistic, with a high level of corruption, rather than a market economy. Such a state of the economy requires a systemic policy, urgent anti-crisis measures and real reforms that will be aimed at supporting technological modernization of the industry, without any products that are competitive on the external, domestic markets. But, the priority measures are technological modernization of industry and real overcoming of corruption.

Key words: crisis, socio-economic system, evolution of crises, causes of crises, effects of crises.

Вступ. Світова економічна система розвивається циклічно, повторюються періоди підйомів та спадів, переломних моментів, порушень рівноваги, що супроводжується кризовими явищами. Кризи не виникають самі по собі, як правило, їм передують певні події або значні перетворення у розвитку продуктивних сил, пов'язані з процесами розподілу, обміну та споживання, що притаманні усім соціально-економічним системам. Вважається, що криза як і стабільний стан в однаковій мірі необхідні системі, що розвивається. Хоча криза й провокує негативні тенденції життєдіяльності системи, порушує її стійкість, вона може бути і носієм радикального оновлення.

Саме у кризовій ситуації, в жорстких умовах виживання, система може акумулювати та реалізувати всі, не задіяні в стабільній ситуації, потенційні резерви та можливості, що сприятиме, в кінцевому рахунку, її розвитку та новому витку позитивних змін. Щоб підтвердити таку думку, розглянемо як розвивалась світова економічна система, еволюцію криз, що відбулися в процесі її трансформації та окремо зосередимо увагу на такій соціально-економічній системі, як національна економіка України.

Аналіз досліджень та публікацій. Кризові явища в соціально-економічних системах досліджувались багатьма зарубіжними і вітчизняними науковцями, серед них К. Маркс, Дж. М. Кейнс, М. Кондратьєв, П. Самуельсон, Р. Дж. Хоутрі, Й. Шумпетер, Ш. Геффернан, К. П. Кіндлебергер, І. Ансофф, Дж. Фіннерті, В. М. Гаєць, Ф. С. Мишкін, Д. Д. Сакс, А. Шварц, Г. Бірман, А. Д. Чернявський, Ю. В. Яковець, В. В. Ковальов, Р. В. Уотермен, Ю. М. Осипов, Е. А. Уткін, С. Шмідт, М. І. Туган-Барановський, А. А. Чухно та інші. Однак стрімкий розвиток науково-технічного прогресу за сучасних умов, що безпосередньо впливає на розвиток факторів виробництва зокрема та продуктивних сил в цілому, потребує

постійного моніторингу причин та наслідків кризових ситуацій для розробки ефективного механізму протидії цим явищам у економічних системах різного рівня розвитку.

Мета статті – дослідити кризові явища та причини їх виникнення у соціально-економічних системах.

Виклад основного матеріалу. Розпочнемо з короткого теоретичного дослідження дефініції «криза». Якщо звернутись до етимології, то грецьке слово «криза» означає рішення, поворотний пункт або завершення, китайською мовою «криза» – це небезпека та можливість. Словник Вебстера визначає кризу як «...поворотну точку до кращого або гіршого...», як «...момент, що потребує прийняття рішення...» або «критичний період», як «...ситуацію, яка досягнула вирішальної фази».

Класично економічна наука визначає кризи як негативне явище (за Дж. М. Кейнсом: «...передчасна і різка зміна зростаючої тенденції падаючою, тоді як при зворотному процесі такого різкого повороту найчастіше не буває...») або поворотний момент, що потребуватиме додаткових капіталовкладень (за К. Марксом: «... вихідний пункт для великих нових вкладень капіталу, що більшою або меншою мірою створює нову матеріальну базу для наступного економічного циклу...»).

Сучасні науковці по різному трактують сутнісну характеристику цієї дефініції. Так Ю. М. Осипов вважає: «Криза – це ще не кінець, і навіть не катастрофа. Без кризи немає розвитку, немає якісних перетворень... вона обов'язкова передумова та умова якісного стрибка... криза – руйнівник, але вона і творець...». На думку професора А. Д. Чернявського, криза – це переломний етап функціонування будь-якої системи, коли вона піддається впливу зовні або зсередини, що потребує від неї якісно нового реагування. Він вважає, кризові явища та ситуації можуть бути найбільш повно класифіковані за ознаками, що стосуються рівня виникнення, сфери походження, причин виникнення, ступеня системності, можливості прогнозування, впливу на діяльність суб'єкта управління та ін. А. А. Чухно розглядає кризу як одну з форм економіки, в ході якої усуваються застарілі техніка й технологія, організація виробництва і праці та відкривається простір для зростання й утвердження нового. Е. М. Коротков вважає, що криза – крайнє загострення протиріч у соціально-економічній системі, що загрожує її життєстійкості у навколишньому середовищі. О. І. Барановський трактує кризу як фактичну точку біфуркації, яка містить у собі потенційну можливість як деструктивного, так і конструктивного характеру. І на закінчення, на думку С. А. Файншміда, криза – це процес порушення рівноваги самокерованої системи, який супроводжується втрапою її стійкості та може закінчитись або руйнацією і цілковитим припиненням існування системи, або переходом її в новий стан стійкої рівноваги.

Підсумовуючи розглянуті точки зору, кризу можна трактувати як крайнє загострення протиріч або переломний етап у функціонуванні соціально-економічної системи, що загрожує її існуванню у ринковому середовищі. Основна небезпека кризи – руйнування системи. Для попередження або усунення цього необхідно розуміти, що на економічну систему впливають екзогенні та ендогенні чинники, які й провокують кризові явища і для запобігання та нівелювання їх впливу необхідно використовувати особливий вид управління, а саме антикризове управління. Тобто в умовах невизначеності – впроваджувати кризовий менеджмент. Ресурсною базою такого управління має бути сформований та трансформований до кризових умов антикризовий потенціал соціально-економічної системи.

Розглянемо еволюцію криз у соціально-економічних системах, дослідимо і систематизуємо причини, що їх спричинили (таблиця 1). Як бачимо з наведеної інформації, кризи постійно «супроводжували» розвиток економічних систем макро- та мегарівня. Чітко відслідковується циклічність повторення світових криз, тобто підтверджується циклічність розвитку економіки. Дослідження еволюції та змістовного наповнення криз дозволило науковцям визначити такі економічні цикли криз та основні причини їх виникнення [2, 3]: короткострокові – до п'яти років (цикли Дж. Кітчина), причини – активізація дій на фінансових ринках; середньострокові – від десяти до двадцяти років (цикли Джаглера і Кузнеця), причини – структурні зміни в економіці та незбалансований рух фінансових потоків; довгострокові – до п'ятдесяти років (довгохвильові цикли Кондратьєва), причини – радикальні технологічні зміни у національних та світовій економіках.

Таблиця 1

Еволюція криз у соціально-економічних системах

Назва та тривалість кризи	Причини виникнення криз
1	2
Економічна криза у Франції 1788–1792 рр.	У першій половині XVIII століття у Франції спостерігався економічний бум. Мануфактури виробляли товарів більше, ніж споживало населення, це змусило згорти виробництво, почалося безробіття. Крім того, 1780-і роки були неврожайними. Державний борг у ці роки зріс, для фінансування позик влада ввела додаткові податки. Економічна криза призвела до політичного колапсу – у 1792 році почалася Велика французька революція
Перша міжнародна фінансова криза 1820–1825 рр.	На початку 1820-х років європейські інвестори вкладали в розробку золотих та срібних рудників у Латинській Америці. Добуті в регіоні дорогоцінні метали поставляли в Англію на фондову біржу в Лондоні. Масові спекуляції із золотом та сріблом виснажили резерви Банку Англії, вибухнула фондова криза, що спричинила паніку в банківській системі Великої Британії, згодом криза перекинулася і на Латинську Америку
Фондова криза в Англії 1836–1843 рр.	В 1836 році – неврожай кукурудзи в Англії та високий рівень відтоку капіталу (в Америці почався бавовняний бум). Міжнародні золоті резерви Банку Англії значно скоротилися, це призвело до підняття дисконтної ставки, що і спровокувало кризу на британському фондовому ринку

1	2
Фондова криза в Європі 1846–1847 рр.	Економічна криза 1846 р., неврожайні 1846–1847 рр., дорожнеча, безробіття, спекулятивний бум на залізничних акціях створили вибухонебезпечну ситуацію. На початку XIX століття найпопулярнішим активом на фондовому ринку Європи були акції залізничних компаній. Багато залізничних компаній збанкрутували та не виправдали надії інвесторів. Почалася фондова криза, що перекинулася на банківську систему Англії, Німеччини і Голландії
Перша світова економічна криза 1857–1860 рр.	Почалася в США. Причина – масові банкрутства залізничних компаній та обвал ринку акцій. Колапс на фондовому ринку спровокував кризу американської банківської системи. У тому ж році криза перекинулася на Англію, а потім на всю Європу. Хвиля біржових хвилювань дійшла і до Латинської Америки
Валютна криза в США 1861–1865 рр.	На початку Громадянської війни між Північчю і Півднем США Держказначейство країни звернулося за фінансовою допомогою до американських банків. Банки дали кредит уряду, однак влада США не змогла погасити позику вчасно. Виникла криза ліквідності банківської системи, що тривала до кінця війни – 1865 р.
Криза банку Baring 1890 р.	Найстарший англійський банк Baring – кредитор залізниць та інших інфраструктурних проектів – збанкрутував. Банк Франції і Російський центральний банк надали Великобританії великий кредит, що допоміг країні подолати валютну кризу і провести санацію банку
Криза фондової біржі в Нью-Йорку 1907–1908 рр.	Банк Англії підняв дисконтну ставку з 3,5% до 6% для поповнення золотих резервів. Це призвело до відтоку капіталу зі США – інвестори вкладали кошти в державні цінні папери Великобританії. Акції на Нью-Йоркській фондовій біржі обвалилися
Міжнародна фінансова криза, 1914–1916 рр.	Була викликана початком Першої світової війни. Причина – тотальний розпродаж цінних паперів іноземних емітентів урядами США, Великобританії, Франції та Німеччини для фінансування воєнних дій
Світова економічна криза, 1920–1922 рр.	Післявоєнна дефляція та рецесія. Кризове явище було пов'язане з банківськими і валютними кризами в Данії, Італії, Фінляндії, Голландії, Норвегії, США та Великобританії
Велика депресія 1929–1933 рр.	29 жовтня 1929 року (Чорний четвер) обрушилися всі фондові індекси на американських біржах. Кризі передувало скорочення виробництва в країнах, що розвивалися: бум фондового ринку в США в 1927–1928 р. призвів до відтоку капіталу з Європи та Латинської Америки, спровокував кілька валютних криз в Австралії, Аргентині, Бразилії, Уругваї
Криза долара 1933–1934 рр.	Президент США Теодор Рузвельт припинив дію золотого стандарту в США, тобто скасував прив'язку долара до золота, запаси золота у ФРС не покривали обсяг грошової маси в країні. Іноземні інвестори стали скуповувати долари, обмінювати їх на золото та вивозити дорогоцінний метал з країни
Перша енергетична криза 1973–1975 рр.	Почалася з подачі країн-членів ОПЕК, що знизилася обсяги видобутку нафти. Це сприяло підняттю вартості нафти на світовому ринку, у жовтні 1973 року ціна бареля нафти піднялася майже на 70% (з 3 дол. до 5 дол.), в 1974 році – в чотири рази
Чорний понеділок 1987–1991 рр.	19 жовтня 1987 року американський фондовий індекс Dow Jones Industrial обвалився на 22,6%. Це призвело до аналогічних ситуацій на ринках Австралії, Канади, Гонконгу. Катастрофі на світових фондових біржах не передували ні економічні, ні політичні потрясіння. Можлива причина кризи – стадний рефлекс – відтік інвесторів з ринків після сильного зниження капіталізації кількох великих компаній
Мексиканська криза 1994–1995 рр.	Наприкінці 1980-х рр. мексиканський уряд проводив політику залучення інвестицій у країну. Була відкрита фондова біржа, де були виведені більшість мексиканських держкомпаній, що призвело до активізації у 1989–1994 рр. іноземного капіталу. Перший прояв кризи – відтік капіталу з Мексики, що у 1995 році склав 10 млрд дол., через побоювання економічної кризи в країні. Це призвело до кризи банківської системи країни
Азіатська криза 1997 р.	Масштабне падіння азіатського фондового ринку із часів Другої світової війни. Причина – девальвація національних валют регіону та високий рівень дефіциту платіжного балансу країн Південно-Східної Азії. За підрахунками економістів азіатська криза знизилася світовий ВВП на 2 трлн дол. Наслідок кризи – відтік іноземних інвесторів із країн Південно-Східної Азії
Російська криза 1998–1999 рр.	Причини дефолту: величезний державний борг Росії, низькі світові ціни на сировину та піраміда державних короткострокових облігацій, за якими уряд РФ не зміг розплатитися вчасно. Курс рубля відносно долара знизився у тричі
Криза.com 2001 р.	Крах інтернет компаній спочатку торкнувся дрібних компаній, потім хвиля банкрутств прокотилася великими компаніями, що спеціалізувалися на послугах b2b (бізнес для бізнесу). Причина кризи – невиправдано високий рівень інвестицій у компанії IT-сектору та низькі фінансові показники багатьох з них
Світова фінансово-економічна криза 2007 р. початок, 2008–2009 пік кризи	Розпочалась з банкрутства великих фінансових установ в США, що призвело до банкрутства окремих європейських банків, падіння різних біржових індексів, значного падіння вартості акцій та товарів по всьому світу. Перша хвиля поширилась у 2007 році, коли на світових фондових ринках відбулося перше падіння фондових індексів провідних банків та фінансових компаній. Друга хвиля – початок 2008 року – падіння фондових ринків світу, що зумовило переорієнтацію фінансових потоків з одних активів в інші, зокрема сировинні та енергетичні. Наслідки світової кризи – банкрутство провідних світових фінансових компаній та поширення фінансової кризи на реальний сектор світового господарства, падіння попиту на світових ринках та, як результат, обвал цін на сировинних ринках, стагнація провідних економічних систем

Сформовано авторами з використанням [1–3]

У більшості випадків між економічними та політичними кризами спостерігається очевидний прямий або обернений вплив. Що стосується причин криз у соціально-економічних системах, то вони були об'єктом наукових досліджень багатьох класиків з економічних вчень, коротке трактування їх точок зору наведено у таблиці 2. Узагальнюючи інформацію таблиці 2, основні причини криз можна звести до: несправедливості у розподілі результатів, що продукуються економічними системами та суперечністю між інвестуванням, виробництвом й споживанням. Ці причини залишаються актуальними і на сьогодні.

Таким чином, ми розглянули еволюцію криз соціально-економічних систем починаючи з кінця XVII-ст. і до теперішніх часів. Ці кризи були спричинені, перш за все, активним розвитком продуктивних сил та вищеозначеними причинами. Економіці України також притаманні всі характерні ознаки розвитку

економічних систем, але є певні особливості, що пов'язані з крахом Радянського Союзу і утворенням нових незалежних національних економік, у минулому союзних республік. Розглянемо як проходив цей процес в економіці нашої країни за період її незалежності.

Таблиця 2

Авторське трактування причин криз у соціально-економічних системах

Автор	Причини криз
Д. Рікардо	Несправедливість у розподілі багатства
К. Маркс	Суперечність між виробництвом та споживанням (анархія виробництва)
С. Сімонді	Недоспоживання народних мас, невідповідність між виробництвом та споживанням
Ф. Хайек	Надвиробництво виникає через надлишкове фінансування з боку держави
Д. Кейнс	Дія закону психології, згідно з яким люди «...схильні, як правило, збільшувати споживання із зростанням доходів, але не такою мірою, якою зростає дохід...»
І. Шумпетер	Психологічна теорія криз
П. Самуельсон	Дія таких теорій: грошової, нововведень, психологічної, недоспоживання, надмірного інвестування
М. Туган-Барановський	Диспропорції між рухом заощаджень та інвестицій у галузях, що виробляють засоби виробництва

Сформовано авторами з використанням [1; 2]

За період дослідження з 1991 по 2019 рр. в економіці України відбулися три кризи. Умовно їх можна означити так: I криза 1991–2000 років; II криза 2008–2009 років; III криза 2013–2015 років. Очевидність криз підтверджують дані, що наведені на рис. 1, де представлена динаміка зміни ВВП та промислового виробництва України (у відсотках до попереднього року).



Рис. 1. Динаміка зміни ВВП та промислового виробництва України (у відсотках до попереднього року)

Джерело: побудовано за даними Держкомстату України

Найбільш тривалою та наймасштабнішою за наслідками була перша криза, що виникла внаслідок розпаду СРСР та розриву багатьох господарських зв'язків. Піком кризи був 1994 рік, де зниження ВВП склало 22,9% і лише у 1999 році вдалось подолати негативні тенденції зниження ВВП країни. Друга криза – це наслідки дії світової фінансово-економічної кризи, що розпочалась в 2007 році у США. Економіка України постраждала найбільше з усіх європейських країн через її експортну орієнтованість та низьку конкурентоспроможність, зниження ВВП у 2009 році становило 14,8%. Основною причиною третьої кризи в економіці України було протистояння політичних сил, бізнес-еліт та громадянського суспільства через відмову керівництва України від Європейського вектору розвитку. Зниження ВВП на 9,9% спостерігалось у 2015 році. Детальніше інформація про причини та наслідки криз в економіці України згрупована у таблиці 3.

За весь період, що аналізується, як свідчать наведені дані рис. 1, лише з 2000 по 2007 рр. спостерігаємо розвиток національної економіки. Однак цей розвиток мав екстенсивний характер, зважаючи, що економіка залишалась енергозатратною, низькопродуктивною, слабо диверсифікованою, неконкурентоспроможною, залежною від зовнішніх джерел сировинних та енергетичних ресурсів. Підтвердження цього ми обґрунтовували у попередніх дослідженнях [4]. Крім того, не було проведено технічне переоснащення промислового виробництва, ступінь зносу основних засобів у базових галузях є критичною. Про низький рівень конкурентоспроможності економіки свідчать дані, що наведені у таблиці 4.

Все перераховане вище було і залишається основною причиною суттєвих наслідків всіх криз в економіці України. Низький рівень конкурентоспроможності не дозволяє змінити пасивну роль нашої країни у міжнародному розподілі праці на активну, збільшувати обсяги експортної діяльності, на рівних умовах з розвиненими країнами конкурувати на зовнішніх ринках. Крім того, як свідчать дані таблиці 3, високий рівень корупції, недосконалість законодавчої бази та нерівність усіх у її дотриманні, руйнує усі можливі фактори успіху.

Наслідки усіх криз схожі і зводяться до: зниження рівня реального ВВП, погіршення макропоказників, знецінення національної валюти, зниження рівня платоспроможності юридичних і фізичних осіб, зростання рівня інфляції тощо. Але найгірший наслідок всіх криз в економіці України – різке скорочення населення в цілому та економічно-активного населення зокрема. Хоча на сьогодні не можливо навести точні статистичні дані щодо реальної чисельності населення через відсутність проведення його сучасного перепису. Теж саме стосується і даних щодо фактичних розмірів зовнішньої міграції громадян України, за різними даними цей показник коливається в межах від 4 млн до 10 млн осіб.

Таблиця 3

Кризи в економіці України, причини та наслідки

Кризи в економіці України	Причини виникнення криз	Наслідки криз
I Криза 1991–2000 рр.	розпад СРСР та розрив господарських зв'язків; недосконала структура виробництва; енергетична залежність від інших країн; зовнішня та посилення внутрішньої конкуренції; низький рівень конкурентоспроможності; загальне падіння виробництва, криза неплатежів; політична нестабільність у суспільстві; відсутність та недосконалість законодавства; відсутність досвіду господарювання у ринкових умовах та неефективне управління	стопор економіки; різке падіння рівня промислового виробництва та ВВП; дефіцит споживчих товарів; високий рівень інфляції; розпад грошово-кредитної системи; різке падіння доходів населення; безробіття; девальвація гривні; кон'юнктурні зміни на ринку тощо
II Криза 2008- 2009 рр.	негативна дія світової фінансової кризи; економіка країни не конкурентоспроможна та експортоорієнтована; іпотечна криза, диспропорції між зростанням кількості та якості житла; незадовільний стан рахунку поточних операцій; недостатня розвиненість банківського сектору; відсутність реального фондового ринку; критичний відрив світових фінансових ринків від реальної економіки; відсутність державної підтримки фінансової системи та реального сектору економіки для інноваційного розвитку; неефективні державні регулятори реальним сектором економіки, корупція	різке зниження значень усіх макропоказників національної економіки; знецінення національної валюти на 50% відносно долара США; зниження реального ВВП за три роки більше 14%; зниження рівня технологічності продукції; зниження обсягів експорту та імпорту країни, від'ємне сальдо торговельного балансу; зниження платоспроможності юридичних та фізичних осіб
III Криза 2013–2015 рр.	протистояння політичних, бізнес-еліт та громадянського суспільства; анексія АР Крим та військові дії на Сході України; високий рівень корупції; низький рівень довіри до системи державного управління; низький зовнішній попит; зниження купівельної спроможності фізичних та юридичних осіб; звуження кредитної активності; погіршення фінансового стану господарюючих суб'єктів; скорочення державного фінансування; незадовільна інвестиційна привабливість; надмірне боргове навантаження на економіку	зниження реального ВВП та промислового виробництва у 2015 р. більше 10%; знецінення національної валюти у три рази відносно долара США; втрата традиційних ринків збуту продукції; зниження індексу промислового виробництва до рівня 2009 р.; різке зростання рівня інфляції до 40%; зниження обсягів зовнішньоекономічної діяльності; зниження рівня платоспроможності населення; зниження чисельності економічно-активного населення та зростання обсягів зовнішньої міграції

Найкращий показник, що оцінює стан розвитку економіки будь-якої країни, – рівень ВВП на душу населення. У 2017 році за оцінкою МВФ в Україні цей показник склав 8713 дол. (114 місце), а за оцінкою Світового банку – 8667 дол. (113 місце). Країни з аналогічним рівнем ВВП – Беліз, Марокко, Бутан. Виникає питання, чому країна з великими потенційними економічними та технологічними можливостями, за оцінкою Світового банку у 1990 році [8], досягнула таких неочікуваних результатів?

Таблиця 4

Оцінювання конкурентоспроможності економіки України

Індекс, організація	Кількість країн, що оцінювались	Місце України									
		Роки									
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
Індекс конкурентоспроможності (IMD – The IMD World Competitiveness Yearbook), Institute of Management Development	63	57	57	56	49	49	60	59	60	59	
Індекс глобальної конкурентоспроможності (GCI – Global Competitiveness Index), World Economic Forum	137	89	73	73	78	76	76	85	85	81	

Джерело: побудовано за даними [6; 7]

Основною причиною сьогоденного стану економіки України, на нашу думку, була не вірно обрана модель економічного розвитку країни. Вибір між двома альтернативними моделями розвитку: активною (власне бачення майбутнього, опора на власний потенціал, експортна експансія, що базується на порівняльних перевагах тощо) та пасивною (формування під впливом внутрішніх і зовнішніх викликів, копіювання моделей розвитку інших країн, опора на зовнішню допомогу тощо) був зроблений на користь останньої, що і призвело до результатів, які ми спостерігаємо у теперішньому часі. Вихід з цієї ситуації один – трансформація існуючої моделі економіки в модель виробничо-інвестиційної, високотехнологічної,

експортоорієнтованої економіки. Пріоритетами нашої економіки має бути розвиток агропромислового комплексу з виробництвом продукції з високою доданою вартістю для формування експортного потенціалу країни; машинобудівної та ІТ-галузей.

Крім того, використання усіх переваг України, що дає їй вигідне географічне положення. І, в першу чергу, це розвиток транспортної інфраструктури та логістики. Безперечним пріоритетом також є туристична галузь, зважаючи на унікальність історичних, архітектурних цінностей, якими володіє Україна. Але все це можливе лише за умови зміни системи державного управління та проведення термінових, реальних реформ в економіці країни, активного включення її до світових виробничих і фінансових потоків. І, головне, основним орієнтиром побудови успішної держави мають бути соціальні пріоритети, про що свідчить досвід усіх розвинених країн.

Висновки. У статті досліджено еволюцію криз у соціально-економічних системах макро- та мегарівня за останні три століття, систематизовано та проаналізовано причини їх виникнення. Обґрунтовано, що перебування будь-якої економіки в стані кризи має об'єктивну природу. Щодо стану економіки України, то вона й досі демонструє кризові явища, які сьогодні спричинені переважно чинниками внутрішнього походження, а саме: відсутність реального інвестування в технологічну модернізацію підприємств, деструктивні регулюючі дії уряду, корупція, військові дії на Сході країни, де була значна концентрація великих промислових підприємств, технологічна застарілість промисловості тощо.

Діюча сьогодні в Україні модель економіки скоріше має риси олігархічно-монополістичної з високим рівнем корупції, а ніж ринкової. Такий стан економіки вимагає системної політики, термінових антикризових заходів та реальних реформ, які будуть спрямовані на підтримку технологічної модернізації промисловості, без якої продукція не може бути конкурентоспроможною ні на зовнішньому, ні на внутрішньому ринках. А отже, першочерговими заходами мають стати технологічна модернізація промисловості та реальне подолання корупції.

Література

1. Карвацка Н.С. Світові економічні кризи: причини виникнення, наслідки, інструментарій розв'язку / Н.С. Карвацка // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 2, т. 2. – С. 52–61.
2. Олефір В. К. Економічні цикли і кризи: історія і сучасність / В. К. Олефір // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 10(148). – С. 23–35.
3. Гальчинський А. С. Криза і цикли світового розвитку / Гальчинський А. С. – К. : АДЕФ-Україна, 2009. – 392 с.
4. Тюріна Н. М. Кризи в економіці України: причини, наслідки, шляхи подолання / Н. М. Тюріна, Т. В. Назарчук, Н. С. Карвацка // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2017. – № 2, т. 2. – С. 12–22.
5. Мельник А. О. Світові економічні кризи в економіці України та їх наслідки / А. О. Мельник // Глобальні та національні проблеми економіки / Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – 2014. – Випуск 2. – С. 108–113.
6. The 2017 IMD World Competitiveness Scoreboard [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imd.org/upload/imd.website/wcc/scoreboard.pdf>
7. The Global Competitiveness Report 2017–2018 // World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018>
8. DataBank. World Development Indicators // World Bank Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators&preview=on>
9. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

References

1. Karvatska N.S. Svitovi ekonomichni kryzy: prychny vynyknennia, naslidky, instrumentarii rozv'iazku / N.S. Karvatska // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2011. – № 2, t. 2. – С. 52–61.
2. Olefir V. K. Ekonomichni tsykly i kryzy: istoriia i suchasnist' / V. K. Olefir // Aktualni problemy ekonomiky. – 2013. – № 10(148). – С. 23–35.
3. Halchynskiy A. S. Kryza i tsykly svitovoho rozvytku / Halchynskiy A. S. – K. : ADEF-Ukraine, 2009. – 392 s.
4. Tiurina N. M. Kryzy v ekonomitsi Ukrainy: prychny, naslidky, shliakhy podolannia / N. M. Tiurina, T. V. Nazarchuk, N. S. Karvatska // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2017. – № 2, t. 2. – С. 12–22.
5. Melnyk A. O. Svitovi ekonomichni kryzy v ekonomitsi Ukrainy ta yikh naslidky / A. O. Melnyk // Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky / Mykolaivskiy natsionalnyi universytet imeni V.O. Sukhomlynskoho. – 2014. – Vypusk 2. – S. 108–113.
6. The 2017 IMD World Competitiveness Scoreboard [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.imd.org/upload/imd.website/wcc/scoreboard.pdf>
7. The Global Competitiveness Report 2017–2018 // World Economic Forum [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018>
8. DataBank. World Development Indicators // World Bank Group [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators&preview=on>
9. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : www.ukrstat.gov.ua

Рецензія/Peer review : 21.12.2018

Надрукована/Printed : 01.02.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Григорук П. М.

УДК 339.138

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-266-1-204-208

ХРУПОВИЧ С. Є.

Тернопільський національний економічний університет

ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ ПІД ЧАС ПРОСУВАННЯ ПРОДУКЦІЇ НА РИНКАХ B2B

В роботі досліджуються базові інструменти Інтернет-маркетингу, які є ефективними під час просування продукції промисловими підприємствами. Визначено, що ринок B2B має свої особливості і для безпосередніх контактів з потенційними партнерами потрібно використовувати оптимізований сайт та веб-аналітику. Наведено алгоритм пошуку інформації про виробника на сайті та завдання SEO пошуку. Запропоновано певні метрики, за якими пошукова система визначає роботу сайту промислового підприємства позитивною для того, щоб вивести його на першу сторінку у видачі інформації.

Ключові слова: Інтернет-маркетинг, просування, промислові підприємства, оптимізація сайту, аналітика, поведінка споживачів.

KHRUPOVYCH S.

Ternopil National Economic University

APPLICATION OF INTERNET MARKETING TOOLS FOR PROMOTION OF PRODUCTS IN B2B MARKETS

The basic tools of Internet marketing, which are effective in promoting products by industrial enterprises are explored in work. It is defined that the B2B market has its own peculiarities and for direct contact with potential partners you need to use an optimized website and Web Analytics. An algorithm for finding information about the manufacturer on the site and the tasks of SEO search is given. The article defines that at internal optimization of a site it is necessary to control: site structure, navigation quality; work on creating and improving landing pages; site content must be unique; check the hosting factors and domain. It is also recommended to study behavioural factors in promoting products through online marketing tools. There are certain metrics proposed by which the search engine determines the work of the site of the industrial enterprise positive in order to bring it to the first page in the issuance of information. It is suggested to systematically use the data generated by Web Analytics: time spent on the site, the number of visitors, their geography and age, the dynamics of orders and failures in order to save budget on the promotion of the Internet and studying consumer behavior. It is approved that companies in the B2B sector should do a lot of effort to make the site accessible to a large number of users and the information on it has always been relevant. Marketers of the industrial enterprise offered to conduct a technical audit of the site and connect a search engine optimization tool to improve user attendance and time spent on the site itself.

Keywords: Internet marketing, promotion, industrial enterprises, site optimization, analytics, consumer behaviour.

Постановка проблеми. У зв'язку із глибокою трансформацією вимог споживачів у напрямку діджиталізації ринку, постає необхідність підприємств якнайшвидше наростити власну частку присутності в он-лайн мережі. У високотехнологічному світі компанії, які виготовляють свою продукцію для інших підприємств, прагнуть до зближення векторів просування результатів своєї діяльності між цифровим та традиційним маркетингом. Сегменту ринку B2B вже недостатньо працювати лише над якістю продукту, ефективною системою менеджменту, налагодженням комунікацій інструментами в оф-лайн середовищі маркетингу. Потрібно змінювати напрям уваги в ході просування продукції до можливостей, які може надати Інтернет. Для промислових підприємств потрібно виробити дієвий методичний підхід, який буде поступово підключати ті інструменти цифрового маркетингу, які дозволять отримати релевантну перевагу у конкурентній боротьбі при невеликих бюджетах. Поведінка клієнтів на ринку підприємств також змінюється, як і мотиви укладання договорів про співпрацю, позаяк Інтернет стає головним інформаційним ресурсом та місцем прийняття рішень про купівлю.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням просування продукції промислових підприємств присвячено монографію, в якій автор виокремлює найважливіші канали розподілу продукції [1]. Доволі новітньою та актуальною працею з теорії та практики цифрового маркетингу є робота Філіпа Котлера та його співавторів [2]. Заслужують на увагу також праці українських науковців: Пуніна Ю.О., Федорченко А.В., Коваленко Я.А., Голишева Є.О., Кириченко Т.В., Ілляшенко Н.С., Савченко О.С. Ці вчені одними з перших в Україні почали досліджувати таку нерозвідану ще сферу, як цифровий маркетинг. Спираючись на їх праці, спробуємо виокремити основні напрямки, за якими варто працювати сектору B2B: створити власний сайт як необхідність під час ведення бізнесу; намагатися розробити заходи, щоб разові покупки змінилися довгостроковим співробітництвом; представити комерційні пропозиції у вигляді одного максимально релевантного для споживача рішення; підвищувати роль сервісу через комунікації в конкурентній боротьбі на досліджуваному ринку.

Однак, у контексті виявлення факторів впливу на проектування сайту для B2B, потребують розгляду такі питання: ефективність функціонування сайту, які розділи є необхідними при дизайні сайту

промислового підприємства, інструмент Web-аналітика, як оптимізувати сайт під пошуковий запит та які ключові заходи необхідні для підняття сайту в результатах видачі?

Постановка завдання. Метою наукового пошуку є дослідження базових інструментів для промислових підприємств, які би дозволили оптимально використовувати напрацьований досвід просування продукції засобами традиційного маркетингу та можливості цифрової економіки. Завдання, яке ставиться, полягає у пошуку ефективних методик для підприємств сегменту B2B щодо просування продукції в мережі Інтернет.

Виклад основного матеріалу. Цифрова ідентифікація нових ринків збуту в системі маркетингових комунікацій підприємств вирізняється тим, що потрібно користуватися інформацією із віртуального інформаційного простору, позаяк носії електронної інформації відкривають надзвичайно великі можливості для формування різноманітних моделей взаємодії між суб'єктами промислового ринку. Отож, дотримуючись думки, що Інтернет-маркетинг (англ. Internet marketing) – це практика використання різноманітних аспектів традиційного маркетингу в Інтернеті, яка охоплює всі елементи маркетинг-мікс: ціну, товар, місце продажі та просування, вважаємо головною метою його використання у бізнесі – отримання максимального ефекту від потенційної аудиторії сайту через залучення великої кількості користувачів [3]. Одним із новачієних досліджень у сфері маркетингу ери діджиталізації є праця Філіпа Котлера, Гермавана Картаджая та Івана Сетьявана. Результатом глибоких кількарічних досліджень вчених стали висновки: «Схоже на те, що он-лайн і оф-лайн реальності зрештою співіснуюватимуть і взаємодіятимуть. Технології впливають як на он-лайн світ, так і на фізичний простір оф-лайн, що нарешті робить можливим взаємопроникнення он-лайн і оф-лайн реальностей... У високо пов'язаному світі ключовим завданням для брендів і компаній є інтеграція он-лайн і оф-лайн елементав у загальний досвід взаємодії компаній» [2, с. 33–35]. Схожої думки дотримуються і українські вчені, констатуючи, що головне завдання Інтернету – не підмінити реальний світ, а лише доповнити його, спростити процес комунікації. Аналогічно і Інтернет-маркетинг не замінює, а лише доповнює традиційний маркетинг. Цей новий науковий напрям вимагає розуміння засобів, методології та інших аспектів традиційного маркетингу, велику увагу в ньому також необхідно приділяти вивченню постійно мінливих мережевих технологій, нових веб-сервісів та інструментів просування [4]. Дослідники Голищева Є.О., Кириченко Т.В. та Коваленко Я.А. у своїй праці [5] звертають увагу на таке: «Головне завдання компанії в сфері B2B полягає в тому, щоб показати, яким чином продукт або послуга допоможе корпоративним клієнтам підвищити рівень доходів і знизити витрати».

Не дивлячись на те, що вітчизняна наука вже наповнюється кваліфікованими доробками із пошукового маркетингу, підприємства використовують зарубіжний та вітчизняний практичний досвід діджиталізації маркетингової практики просування продукції, ця проблема на ринку B2B ще потребує досліджень. Враховуючи тенденцію розвитку світової Інтернет-торгівлі, на яку постійно наголошує Філіп Котлер [2, с. 128–201], варто зауважити, що потенційні споживачі промислової продукції будуть все більше часу проводити в мережі Інтернет, вивчаючи пропозиції сайтів, порівнюючи досвід роботи потенційних партнерів, будуть шукати знижки, спеціальні пропозиції, а також, що немало важливо у соціальній спільноті, вивчати відгуки реальних користувачів. Таким чином, потрібно виробникам збільшувати свою присутність у цифровому просторі, адже поступово Інтернет стає головним інформаційним ресурсом, зменшує час маркетингового пошуку та спонукає до скорочення часу при прийнятті рішення щодо укладання ділових угод. Відповідно до досліджень маркетингової світової практики підприємств та корпорацій [5], на ринку B2B, серед великої кількості інструментів, витрати на розробку, наповнення та обслуговування сайту компаній складають 27% від загального бюджету он-лайн маркетингу. За даними цих спостережень зроблено фахові висновки: 68% Інтернет користувачів шукають інформацію про підприємство саме на його сайті.

Сайт підприємств – це і є найважливіший інструмент Інтернет-маркетингу для ринку B2B, на відміну від ринку B2C, де велику увагу потрібно надавати соціальним мережам та просуванню за допомогою горизонтальних зв'язків (друзі, фоловери, фани, адвокати бренду). Сайт як невід'ємний інструмент цифрового маркетингу дозволяє промисловим виробникам використати можливості безпосередніх контактів із потенційними партнерами, клієнтами. Інформація, якщо вона ще і перекладена на інші мови, дозволить також підприємству отримати переваги глобалізації, надаючи оптимальну кількість відомостей про колектив, сервіс, продукцію, логістику та інші супутні послуги виробника. Із практики діяльності підприємств відомо, що недостатньо лише створити і наповнювати сайт – потрібно його оптимізувати, тобто використати певні органічні засоби, які допоможуть підняти позиції сайту за результатами видачі у пошукових системах, коли вводяться певна кількість ключових слів під певні запити клієнтів.

Пошукова оптимізація сайту або ж SEO (англ. *search engine optimization*) – процес коригування HTML-коду, текстового наповнення (контенту), структури сайту, контроль зовнішніх чинників для відповідності вимогам алгоритму пошукових систем, з метою підняття позиції сайту в результатах пошуку в цих системах за певними запитами користувачів. Чим вище позиція сайту в результатах пошуку, тим більша ймовірність, що відвідувач перейде на нього з пошукових систем, оскільки люди зазвичай йдуть

за першими посиланнями [7]. У сайтів, створених для сегменту B2B, є своя специфіка роботи із цільовою аудиторією. Адже клієнти таких сайтів – також представники промислових ринків і вони довіряють фактам, а не дописам у соціальних мережах. Здійснивши SEO просування самостійно, чи за допомогою фірм, які спеціалізуються на пошуковому маркетингу, підприємство отримає на своєму сайті бажаного відвідувача. Таким чином цей дієвий інструмент також і допомагає потенційному клієнту вирішити його власну проблему та отримати кваліфіковану відповідь на свої запитання. Наведемо алгоритм процесу пошуку інформації (рис. 1):



Рис. 1. Алгоритм пошуку інформації на сайті. Завдання SEO пошуку*

*(Розроблено автором)

У праці «SEO – оптимізація як сучасний інструмент Інтернет-маркетингу» автори пропонують такі категорії SEO просування [8, с. 64]:

Внутрішня оптимізація передбачає весь комплекс заходів, зосереджених на роботі над самим сайтом.

Зовнішня оптимізація – це комплекс заходів, спрямованих на отримання цільових зовнішніх посилань на ресурс.

Складність проблеми пошуку ефективних методик поглиблюється тим що вітчизняна наука ще немає напрацювань у цій сфері, на відміну, від сервісних підприємств, які на практиці пропонують послуги із пошукового маркетингу. Управління каналами просування для підприємств сектору B2B потребує вироблення виважених, ефективних, науково-обґрунтованих підходів і практичних рекомендацій з метою відновлення рівноваги у деформованій структурі зв'язків науки та практики цифрової економіки. На нашу думку, найбільш вагомими рекомендаціями щодо оптимізації сайту підприємств як одного із каналів просування продукції, є ті ефективні практики, які вироблені фірмами, що надають сервісні послуги із SEO сайтів. Посилаючись на досвід фірми із розробки ефективних маркетингових рішень для бізнесу Wise Solution [9] та власні спостереження автора, наведемо ряд методичних рекомендацій щодо внутрішньої та зовнішньої оптимізації сайтів.

До загальних технічних питань, які обов'язково потрібно контролювати під час внутрішньої оптимізації, слід віднести:

- структуру сайту і якість навігації;
- роботу над створенням або покращенням цільових сторінок;
- зовнішню і внутрішню унікальність контенту;
- опрацювання метатегів, ключових слів;
- перевірку наявності та правильності тегів H1-Hn;
- внутрішню перелінковку сайту;
- адаптивність;
- фактори хостингу і домену.

Всі перелічені внутрішні фактори, які спрямовані на оптимізацію сайту, його контенту та коду варто також доповнити хорошим дизайном і не використовувати крадений контент. Щодо зовнішніх

факторів, які спрямовані на підвищення авторитету сайту та на покращення зовнішньої видимості, то варто виділити наступні:

- посилання;
- згадування і цитування.

Крім того, до базових інструментів SEO з просування сайтів, варто із практики діяльності фірм запозичити також і поведінкову оптимізацію. Цей напрямок є доволі новим і розвинувся він завдяки тому, що розробники пошукових систем взяли собі за мету зробити видачу ТОП 10 найбільш корисною з точки зору споживачів. Тут вже стали непотрібними попередні алгоритми, які використовували при ранжуванні сайтів лише певні метрики, які базуються на сухих параметричних індексах. Пошукові системи почали також звертати увагу на поведінку споживачів у Інтернет-мережі.

Поведінкові фактори спрямовані на роботу з користувачами на самому сайті. А це саме той досвід, який відвідувачі сайту підприємств сегменту B2B отримують при взаємодії з ним. На відміну від споживачів сегменту B2C, ми не будемо звертати велику увагу на соціальні взаємодії. Тобто активність, з якою аудиторія реагує на сайт в соціальних мережах (лайки, поширення). Це пов'язуємо з тим, що сайт сегменту промислових підприємств, які працюють також для підприємств, відвідують більше цілеспрямовані користувачі, які самі ввели у пошукову систему ключове слово і знають, що конкретно шукають, а не працюють за схемою, коли їх на сайт приводить, здебільшого, посилання із соціальної мережі. Пошукові системи визначають сайт як негативний чи позитивний за рахунок певних метрик, а саме, варто враховувати:

- час, проведений відвідувачами на сайті;
- кількість сторінок та глибину їх перегляду;
- джерела трафіку;
- показник відмов.

Підприємствам сектору B2B варто прикласти доволі багато зусиль для того, щоб сайт був доступним в пошуку великій кількості користувачів, а інформація на ньому завжди була релевантною та актуальною. Просувати не оптимізований сайт посиланнями взагалі неможливо і заборонено, так як браузер може оштрафувати цей сайт і зняти його із органічної видачі. Тому, перш за все маркетологам промислового підприємства потрібно подбати про те, щоб SEO просування працювало якнайкращим чином, провести технічний аудит сайту та підключити інструмент пошукової оптимізації, щоб покращити відвідуваність з боку користувачів та час перебування на самому сайті.

Використання інструментів Інтернет-маркетингу на підприємствах сегменту B2B має також ряд певних особливостей. Так, потрібно детально описати ту продукцію, яку пропонує підприємство, навести всі її технічні параметри, дати якісні фото, а також і відео презентацію, що дозволить потенційному клієнту більше часу провести на самому сайті компанії а також переконати придбати саме цей продукт. Використовуючи вище описаний фактор поведінки споживачів, можемо констатувати, що специфічній цільовій аудиторії сегменту промислових підприємств важлива інформація про технологію створення продукту, так як вони здатні більше довіряти фактам. Споживачі на ринку B2B не є кінцевими користувачами продукції і підходять до вибору доволі раціонально, так як і самі повинні отримати дохід від використання товарів сегменту промислових виробників. Тому, контент сайту повинен бути наповнений результатами досліджень, технічним описом продукції, фінансовою звітністю з обов'язковою презентацією маржинальності бізнесу та ринків, на яких працює фірма.

Враховуючи, що Інтернет стає головним інформаційним ресурсом для оптимізації сайту підприємства, потрібно володіти інформацією про те, звідки прийшли користувачі, що саме вони шукають, що впливає на їх рішення про покупку, і чому вони залишають сайт, так нічого і не придбавши. У цьому виробникам допоможе ще один із групи інструментів у Інтернет-маркетингу – веб-аналітика, так як інвестовані кошти у сферу он-лайн просування складають велику частину бюджету виробників, і ці гроші потрібно постійно оцінювати метриками щодо окупності. Наведемо завдання, які можна вирішити за допомогою підключення веб-аналітики сайту:

- по-перше, підприємства зможуть реально оцінити рівень дохідності вкладення коштів у рекламу;
- по-друге, можна проаналізувати основні показники ефективності за маркетинговою вертикаллю;
- по-третє, здійснити конкурентний аналіз та дослідити цільову аудиторію;
- по-четверте, здійснити аналіз діючих цін та тарифів.

Все ж таки, серед головних показників, які можуть підприємства дізнатися із веб-аналітики, це відвідуваність сайту. Саме, маючи ці дані, керівництво повинно приймати рішення з подальшого просування сайту. Також методи веб-аналітики дозволять виявити проблемні місця в структурі сайту, навігації по сайту та інформаційному змісті контенту, що легко можна виправити, так як цей інструмент дає доволі обґрунтовану інформацію у цифрах і графіках.

Висновки і перспективи подальших розвідок із проблеми. Дослідження імплементації інструментарію Інтернет-маркетингу у діяльність підприємств сегменту B2B з точки зору напрацьованої у науковій думці методики дозволило уточнити, що ці питання потребують обґрунтування, так як ми спостерігаємо, що саме у сфері цифрової економіки практика набагато кроків іде попереду науково

обґрунтованих положень. Якщо промислові підприємства, які виготовляють свою продукцію для подальшої переробки, або ж використання у виробничому циклі інших підприємств будуть грамотно використовувати всі дієві інструменти Інтернет-маркетингу для просування своєї продукції каналами віртуального середовища, то це сприятиме підвищенню обізнаності потенційних покупців про продукцію, власне, самих виробників, і, головне – дозволить збільшити продажі. Запропоновані інструменти Інтернет-просування продукції на ринку B2B слугують обґрунтованою базою при подальшому дослідженні проблематики збуту промислових виробників, так як просування продукції в умовах глобалізованої цифрової економіки вимагає все більшої самостійності та креативності самих виробників.

Література

1. Хрупович С.Є. Економічне оцінювання та моделювання системи управління збутовою діяльністю підприємств [Електронний ресурс] / С.Є. Хрупович. – Тернопіль : Видавництво ТНТУ, 2011. – 160 с. – Режим доступу : <http://elartu.tntu.edu.ua/handle/lib/21085>
2. Котлер Ф. Маркетинг 4.0. Від традиційного до цифрового / Філіп Котлер, Герман Катарджая, Іван Сетьяван ; пер. з англ. К. Куницької та О. Замасвої. – К. : Вид. група КМ-БУКС, 2018. – 208 с., іл.
3. Кензіна Ц. З. Інтернет-маркетинг: поняття і актуальність [Електронний ресурс] / Ц. З. Кензіна, Б. А. Манджiev // Молодой ученый. – 2016. – № 27.2. – С. 18–20. – Режим доступу : <https://moluch.ru/archive/131/36448/> (дата обращения: 20.02.2019).
4. Пунін Ю.О. Особливості інтернет маркетингу в секторі B2B / Ю.О. Пунін, А.В. Федорченко // Збірник наукових праць XII Всеукраїнської науково-практичної конференції. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2018. – С. 73.
5. Голишева Є.О. Особливості використання інструментів Інтернет маркетингу на підприємстві [Електронний ресурс] / С.О. Голишева, Т.В. Кириченко, Я.А. Коваленко // Видання Сумського державного університету «Young Scientist». – 2014. – № 10 (13). – Режим доступу : <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2014/10/12.pdf>.
6. Kirtis K. To Be or Not to Be in Social Media Arena as the Most Cost-Efficient Marketing Strategy after the Global Recession / K. Kirtis, K. Filiz // 7th International Strategic Management Conference. Procedia Social and Behavioral Sciences. – 2011. – № 24. – P. 260–268.
7. Матеріали вільної енциклопедії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org/wiki/Оптимізація_для_пошукових_систем.
8. Ілляшенко Н.С. SEO-оптимізація як сучасний інструмент інтернет-маркетингу [Електронний ресурс] / Н.С. Ілляшенко, О.С. Савченко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 3. – Режим доступу : <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>
9. Сайт фірми із послуг Інтернет маркетингу «Wise solution» [Електронний ресурс]. – <https://www.wise-solutions.com.ua>

References

1. Khрупovych S.Ie. Ekonomichne otsiniuvannia ta modeliuvannia systemy upravlinnia zbutovoiu diialnistiu pidpriemstv [Elektronnyi resurs] / S.Ie. Khрупovych. – Ternopil : Vydavnytstvo TNTU, 2011. – 160 s. – Rezhym dostupu : <http://elartu.tntu.edu.ua/handle/lib/21085>
2. Kotler F. Marketynh 4.0. Vid tradytsiinoho do tsyfrovoho / Filip Kotler, Hermavan Katardzhaia, Yivan Setiavan ; per. z anhl. K. Kunytskoi ta O. Zamaievoi. – K. : Vyd. hrupa KM-BUKS, 2018. – 208 s., il.
3. Kenzina C. Z. Internet-marketing: ponjatie i aktual'nost' [Elektronnyj resurs] / C. Z. Kenzina, B. A. Mandzhiev // Molodoy uchenyj. – 2016. – № 27.2. – S. 18–20. – Rezhim dostupu : <https://moluch.ru/archive/131/36448/> (data obrashhenija: 20.02.2019).
4. Punin Yu.O. Osoblyvosti internet marketynhu v sektori V2V / Yu.O. Punin, A.V. Fedorchenko // Zbirnyk naukovykh prats KhII Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi konferentsii. – Kyiv : KPI im. Ihoria Sikorskoho, 2018. – S. 73.
5. Holysheva Ye.O. Osoblyvosti vykorystannia instrumentiv Internet marketynhu na pidpriemstvi [Elektronnyi resurs] / Ye.O. Holysheva, T.V. Kyrychenko, Ya.A. Kovalenko // Vydannia Sumskoho derzhavnogo universytetu «Young Scientist». – 2014. – № 10 (13). – Rezhym dostupu : <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2014/10/12.pdf>.
6. Kirtis K. To Be or Not to Be in Social Media Arena as the Most Cost-Efficient Marketing Strategy after the Global Recession / K. Kirtis, K. Filiz // 7th International Strategic Management Conference. Procedia Social and Behavioral Sciences. – 2011. – № 24. – R. 260–268.
7. Materialy vilnoi entsyklopedii [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://uk.wikipedia.org/wiki/Оптимізація_для_пошукових_систем.
8. Illiashenko N.S. SEO-optimizatsiia yak suchasnyi instrument internet-marketynhu [Elektronnyi resurs] / N.S. Illiashenko, O.S. Savchenko // Marketynh i menedzhment innovatsii. – 2012. – № 3. – Rezhym dostupu : <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>
9. Sait firmy iz posluh Internet marketynhu «Wise solution» [Elektronnyi resurs]. – <https://www.wise-solutions.com.ua>

Рецензія/Peer review : 17.12.2018

Надрукована/Printed : 04.02.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Борисова Т. М.

УДК 338.22:330.101.5

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-266-1-209-213

ЧЕСНОКОВА Н. В.

Одеська національна академія зв'язку ім. О. С. Попова

СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА СУСПІЛЬСТВА В ЄС ТА УКРАЇНІ

У статті розглянута трансформація поняття економіки під впливом розвитку НТП. Проведено аналіз цифрового розвитку в країнах ЄС та Україні. Виділено проблеми України в процесі цифровізації.

Ключові слова: електронний уряд, зв'язок, цифрова економіка, розвиток технологій, Інтернет-мережа.

CHESNOKOVA N.

Odessa National Academy of Telecommunications n.a. O. S. Popov

THE STATE AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE DIGITAL ECONOMY AND SOCIETY IN THE EU AND UKRAINE

The purpose of this article is to analyze the development of the digital economy in the EU, as well as coverage of the problems of Ukraine on the way to building a digital state. An example of a digital state is Estonia, where almost all services can be obtained with access to the Internet. The use of information technology in recent years has significantly influenced the development of the economy and society. There are such concepts as "digital economy" and "digital society". The main resource of the digitalization process is people. And one of the important roles in the development of a digital state is played by ICT specialists. In Ukraine, there are no problems with the training of qualified specialists, but our country cannot keep them after graduation. In this regard, the decisive role played by working conditions. European states in the face of their enterprises lure our specialists, because in Europe there are not enough qualified specialists in the field of ICT. The population's Internet connection in Ukraine is below average compared to the EU. In European countries, a high rate of coverage of rural areas, and in Ukraine the coverage of rural areas has a low percentage. In our country, the era of 4G mobile Internet has recently come. The world is on the verge of launching 5G, but for Ukraine this era will come in a few years. In the meantime, the leading telecommunications operators of the mobile network are trying to cover the entire territory of the country with access to 4G-network as soon as possible. The main consumers and users of Internet services are representatives of the younger generation. Business representatives are guided by them when providing services or creating new ones. Ukraine digitalization of all spheres of activity will allow to reach a new level of economic relations, and first of all to improve the standard of living of the population. Therefore, the process of digitalization and creation of the digital economy is one of the priorities for Ukraine in the coming years.

Keywords: e-government, communications, digital economy, technology development, Internet network.

Постановка проблеми. У найпростішому розумінні економіка — наука про господарювання (ведення господарства). Економіка — наука, що вивчає способи найбільш ефективного використання наявних обмежених ресурсів. Також можна сказати, що економіка — система виробництва, розподілу, обміну та споживання товарів і послуг.

На становлення економіки вплив мали багато факторів, але одним з істотних є розвиток НТП. Розвиток технологій дозволив перейти економічним відносинам на новий рівень. Відносини між державами, підприємствами і споживачами отримали можливість здійснюватися не тільки при зустрічі тет-а-тет, а й у віртуальній реальності. Завдяки технологічному прогресу світові держави і підприємства переводять свої економічні відносини в цифрову реальність. Таке активне залучення цифрових технологій у всі сфери діяльності дозволяє зробити висновок, що незабаром всі економічні відносини не будуть здійснюватися без використання технологій і мережі Інтернет. Така економіка має свою назву «цифрова економіка».

Дане поняття з'явилося в 1995 році та має наступне визначення: «цифрова економіка – економіка, що базується на використанні інформаційних комп'ютерних технологій» [1]. Думки більшості вчених схожі з цим. Використання ІКТ дозволяє мати переваги щодо інших. На думку Андреа Ді Майо [2], найбільших успіхів в побудові розумної економіки домагаються ті світові держави, які в силу тих чи інших причин опинилися перед обличчям кризи і хапаються за дані як за останню соломинку. З даною думкою можна погодитися, оскільки після світової кризи в 2008 році цифровізація економіки почала розвиватися новими темпами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Науково-практичні питання розвитку цифрової економіки і суспільства зокрема розглянуті в працях таких вчених [3–8]: Тапскотт Д., Шваб К., Коляденко С.В., Апалькова В.В., Веретюк С.М., Карчева І.Я., Назіпов Д.А. та ін. В цих роботах основна увага приділяється перспективам і необхідності розвитку цифрової економіки, а також виділяються позитивні сторони впровадження цифрових технологій в банківську сферу.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. У цих роботах не в повній мірі розкриті питання критеріїв аналізу розвитку цифрової економіки і суспільства, що й обумовлює актуальність виявлення проблем впровадження цифрових технологій в різні сфери діяльності тієї чи іншої держави.

Постановка задачі. Завданням даної статті є аналіз розвитку цифрової економіки і суспільства в країнах-членах ЄС, а також виокремлення найбільш значущих проблем цього розвитку в Україні. Країни вибрані не випадково, оскільки для України як потенційного члена ЄС необхідно виявити, на якому етапі

перебуває процес впровадження цифрової економіки.

Виклад основного матеріалу. У плані введення нових цифрових технологій і впровадження їх в діяльність держави, то на перших позиціях виявляються азіатські країни. Але в останні роки їх позиції похитнулися і одними з лідерів стали європейські країни. Тому необхідно провести аналіз основних параметрів, які впливають на розвиток не тільки цифрової економіки, але й цифрового суспільства.

Аналіз буде проводитись за наступними параметрами:

- 1) рівень доступності до засобів зв'язку – фіксований ширококосмуговий зв'язок, мобільний ширококосмуговий зв'язок;
- 2) рівень цифровізації населення – використання Інтернету, базові та просунуті навички роботи з цифровими технологіями;
- 3) використання Інтернет-сервісів – використання громадянами контенту, спілкування і онлайн операцій;
- 4) інтеграція цифрових технологій – оцифровка бізнесу і електронна комерція;
- 5) цифрові державні послуги – електронний уряд і охорона здоров'я.

Аналіз проводиться за цими показниками, тому що, на думку автора, вони в повній мірі відображають рівень готовності держави і населення до цифровізації всіх сфер діяльності.

1. *Рівень доступності до засобів зв'язку.* Фіксований ширококосмуговий зв'язок доступний для 98% європейців, а мобільні мережі 4G покривають в середньому 91% населення ЄС. Розглянемо більш детально доступність ширококосмугового зв'язку в країнах ЄС (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз покриття ширококосмуговим зв'язком країн ЄС

Країна	Фіксований ширококосмуговий зв'язок, %	Мобільний ширококосмуговий зв'язок (4G)	
		покриття, %	абон./100 чол.
Болгарія	95	72	87
Великобританія	> 99	98	90
Угорщина	95	91	49
Німеччина	98	88	79
Греція	99	88	59
Данія	> 99	100	129
Іспанія	96	92	92
Італія	99	89	86
Кіпр	100	77	101
Латвія	93	98	91
Литва	96	98	78
Нідерланди	> 99	100	88
Польща	87	91	144
Португалія	> 99	94	65
Румунія	88	72	82
Франція	> 99	89	87

Джерело[9]

Виходячи з аналізу можна переконалися, що велика частина території Європи покрита ширококосмуговим зв'язком більш ніж на 90% [9]. Такий відсоток свідчить про те, що більшість регіонів сільської місцевості також покриті доступом до мережі Інтернет. Трохи гірше йдуть справи в покриттям 4G-мережею. Очевидним є розрив між країнами. Явними лідерами є Нідерланди, Данія і Великобританія, а до відстаючим можна віднести Болгарія, Кіпр і Румунію.

2. *Рівень цифровізації населення* вимірюється такими основними показниками: «базові навички і використання» і «просунуті навички та розвиток».

Сучасне суспільство настільки звикло до використання ПК, планшетів, смартфонів та ін. гаджетів, що в середньому по всьому світу проводить 3-4 години в день за цими девайсами. В основному люди заходять в різні соціальні мережі і тільки частина населення користується в професійних цілях. Очевидно, що більша частина населення вміє користуватися сучасними цифровими технологіями на мінімальному рівні. Для більш наочного прикладу розглянемо основні показники роботи з технологіями в країнах ЄС.

Як можна відзначити з таблиці відсоток користувачів Інтернет-мережею в Європі високий, зважаючи на те, що по всьому світу він становить близько 80%. Звертаючи увагу на навички роботи з технологіями помітно, що більшість населення ЄС не вміє користуватися технологіями на базовому рівні. Тут швидше за все проявляється демографічний фактор.

Робота IT-фахівцем є найбільш затребуваною на сьогоднішній день. Під час вступу абітурієнти все більше вибирають технічні спеціальності в основному з IT ухилом. Причиною є не тільки затребуваність на ринку праці, а й висока оплата праці. В європейських країнах відчувається нестача IT-фахівців, оскільки відсоток працюючих в даній сфері ледь перевищує 5%. Більш докладно розглянемо цю проблему пізніше в контексті розгляду подібної інформації по Україні.

Таблиця 2

Аналіз людського капіталу в 2018 році

Країна	Користувачі Інтернет-мережі, %	Базові навички роботи з цифровими технологіями, %	ІКТ спеціалісти, %
Болгарія	62	29	2,7
Великобританія	93	71	5,1
Угорщина	76	50	3,6
Німеччина	87	68	3,7
Греція	67	46	1,4
Данія	95	71	4,2
Іспанія	80	55	3,0
Італія	69	-	2,6
Кіпр	79	50	2,2
Латвія	78	48	2,2
Литва	75	55	2,5
Нідерланди	94	79	5,0
Польща	73	46	2,7
Португалія	71	50	2,4
Румунія	61	29	2,0
Франція	83	57	3,8

Джерело[9]

3. *Використання Інтернет-сервісів.* У сучасному світі послуги, які отримує населення, знаходяться в легкій доступності. Все що нам потрібно можна роздобути в Інтернеті будь то відправлення листа або покупка того чи іншого товару. Сучасне суспільство створює нові сили для представників бізнесу. Більшість підприємств беруть це до уваги і розвиваються в нових для себе напрямках. Це дозволяє і далі розвиватися, розширювати сферу своєї діяльності, а також головне отримувати вигоду у вигляді прибутку.

Відсоток користувачів Інтернету в країнах ЄС, які беруть участь в різних онлайн-заходах, таких як читання новин в Інтернеті (72%), вчинення відео- і аудіозвонків (46%), використання соціальних мереж (65%), покупки в Інтернеті (68%) і використання онлайн-банкінгу (61%) [9].

4. *Інтеграція цифрових технологій.* Цифрові технології знаходять все більшого поширення в світі. Це обумовлено не в останню чергу зниженням вартості збору, обробки та зберігання даних, а також тим, що соціальна і економічна активність компаній, урядів, підприємців і звичайних людей все більше переміщується в простір всесвітньої мережі.

Європейські підприємства все частіше впроваджують цифрові технології, такі як використання ПЗ бізнесом для електронного обміну інформацією, відправки електронних рахунків і використання соціальних мереж для взаємодії з клієнтами і партнерами.

5. *Цифрові державні послуги.* Використання інформаційних технологій підвищує інтерактивність і ефективність спілкування із заявниками через офіційні сайти державних органів, забезпечує більш широкий доступ до державних послуг і врешті-решт знижує витрати на їх отримання.

В Європі послугами електронного уряду користуються 58% користувачів, а послугами електронного охорони здоров'я — 18% [9]. Лідером з впровадження цифрових технологій в діяльність державних органів є Естонія. Будь-який громадянин може записати дитину в школу, подати податкову декларацію або проголосувати на виборах використовуючи всього лише ноутбук або смартфон.

Більшою мірою в Європі електронною охороною здоров'я вважається отримання онлайн-консультацій, мати доступ до своїх медичних карт, отримання рецептів онлайн.

Впровадження цифрових технологій вимагає як часових, так і грошових витрат, а також подолання виникаючих проблем. Європейські країни пройшли довгий шлях і тепер «знімають вершки» від своїх витрат. Для України цей шлях тільки починається і поки невідомо, як довго триватиме процес цифровізації. Пройдемося коротко за показниками, які були проаналізовані вище по країнах Європи, але вже в контексті України і виявлення проблемних зон.

В Україні доступність населення до широкої мережі досить висока, але основна проблема полягає в тому, що сільська місцевість не має достатнього покриття. Представники ТЛК-бізнесу не вважають підключення даних регіонів до мережі Інтернет. Основною причиною є велика витратність, але низька окупність.

Зараз весь світ стоїть на порозі впровадження більш швидкісного доступу до мобільного Інтернету — 5G. Вже починаючи з 2019 року представники високотехнологічно розвинених країн збираються запустити 5G-мережу.

Для України впровадження 5G є ще далеким, оскільки тільки в 2018 році була впроваджена 4G-мережа. Доступ до даної мережі в міській місцевості набагато вище, ніж в сільській. Причини різниці така ж як і у випадку з фіксованою широкопasmовою мережею. Проте в даному випадку великі представники мобільної мережі все ж намагаються покрити сільські регіони. На початок 2019 року, доступ до 4G-мережі має приблизно 70% території країни. Для країни, яка практично тільки впровадила цю мережу це є непоганим показником. Також це свідчить про те, що представники ТЛК скорочують технологічний розрив, який був кілька років тому.

Відсоток користувачів Інтернетом в Україні становить 63–64%, що в порівнянні з європейськими країнами є низьким показником. Кількість ІКТ фахівців з кожним роком збільшується і на 2018 рік становила майже 160 тис. працівників. Для країн-членів ЄС основною проблемою є брак кваліфікованих фахівців в області ІКТ. Але бізнесмени знайшли вирішення даної проблеми, переманюючи фахівців з країн пострадянського простору. Наші фахівці користуються попитом за кордоном і умови оплати праці краще, що і позначається на вирішенні працевлаштування за кордоном. У зв'язку з цим виникає проблема «витоку кадрів», яку необхідно вирішувати.

Здійснювати покупки в Інтернеті наважуються приблизно 20% нашого населення і найчастіше це роблять люди у віці 18–30 років. Більшість не довіряють сайтам, оскільки вони не можуть доторкнутись руками, приміряти те, що замовляють. Соціальними мережами користуються 30–35% населення. Найбільш популярними є Facebook, Twitter і Instagram.

Очікування клієнтів з приводу швидкості та якості надання послуг стрімко зростають. Особливо це стосується молодого покоління споживачів. Високий рівень сервісу стає вимогою за замовчуванням. Споживачі все більше цінують свій час, їм потрібна миттєва зворотний зв'язок, а також зрозумілий і зручний інтерфейс для задоволення їх потреб. Для того, щоб відповідати високим очікуванням клієнтів, компанії повинні прискорити оцифровку своїх бізнес-процесів. Головні цілі цифрової трансформації — підвищення швидкості прийняття рішень, збільшення варіативності процесів в залежності від потреб і особливостей клієнта, зниження кількості залучених в процес співробітників.

Україна тільки вступає в еру цифровізації, але вже є невеликий прорив. В кінці 2018 року була створена платформа для "оцифрування" бізнесу-ПТАХ. Це перша цифрова пошта України та єдиний стандарт обміну електронною документацією, завдяки якому взаємодіяти можуть всі компанії, незалежно від використовуваного ПЗ [10].

Згідно з Хартією зі встановлення державного контролю над Інтернетом і даними, що зберігаються у віртуальному просторі:

- всі урядові дані повинні відкрито публікуватися за замовчуванням, якщо це не суперечить законодавству;
- дані повинні бути актуальними, вичерпними, зрозумілими і точними;
- урядом має бути забезпечений широкий доступ і можливість повторного використання даних;
- держава-підписант зобов'язується оптимізувати державне управління і формувати політичний курс в інтересах громадян на основі відкритих даних;
- також держава зобов'язується підтримувати інновації в області відкритих даних [11].

Україна робить спроби впровадити електронний уряд, але стикається з перешкодами. Однією з розробок електронного уряду є «Електронні петиції». Громадяни можуть як подати петицію на розгляді президента, так і підписати одну з вже запропонованих. Відмінною рисою розвитку електронного уряду в Україні є реалізація ініціатив місцевих органів самоврядування.

Питання електронної охорони здоров'я все ще залишається відкритим для українців. З охорони здоров'я в 2018 році відбулося багато змін, в які більшість українців все ще вникають. Поки для населення доступна лише послуга електронного запису на прийом.

Проведений аналіз показав наявність ряду проблем, пов'язаних з впровадженням цифрових технологій в різні сфери діяльності. У сфері ТЛК проблемою є незацікавленість великих представників сектора в покритті віддалених ділянок мережею Інтернет. Також до проблеми можна віднести насиченість сектора ТЛК різними операторами зв'язку. В кожному регіоні є свої представники, але які не надають послуги в сільській місцевості. У європейських країнах немає такої насиченості сектора, що дозволяє надавати послуги у всіх регіонах.

Другою проблемою є «витік кадрів», яка згадувалася вище при розгляді людського капіталу. На сьогоднішній день для ІТ-фахівців не створено гідних умов для діяльності. Тому інші країни переманюють наших фахівців, надаючи їм підтримку і дозволяючи реалізовувати свій потенціал. Такими діями європейські країни вирішують свою проблему в нестачі кваліфікованих спеціальностей у сфері ІТ. Слід врахувати, що українські ЗВО випускають величезний потік висококваліфікованих кадрів не тільки в ІТ сфері, але і в інших, які також мають попит серед європейських країн і не тільки.

Проблемою використання Інтернет-сервісів є відсутність довіри у громадян до інформаційних ресурсів. Про це свідчить низький відсоток користувачів соціальними мережами і здійснюють онлайн-покупки.

Розвиток електронного уряду пов'язаний з кількома проблемами: бюрократичний апарат і фінансування. Багато державних послуг хоч і заявлені номінально в електронному вигляді, але по суті все здійснюється в оффлайн режимі. Перехід до електронного уряду є витратним процесом. Основна частина витрат припадає на оновлення технополісів, технопарків.

В зв'язку з вибором напрямку цифровізації економіки була затверджена Концепція розвитку цифрової економіки і суспільства. Згідно з Концепцією, її реалізація дозволить вирішити проблему «цифрового розриву», стимулювати економіку і залучити інвестиції [12]. Концепція визначає основні завдання:

1. Розвиток цифрової інфраструктури — широкопasmовий інтернет повинен бути по всій території України. Представники сектору, як вже згадувалося, не зацікавлені, а державі потрібно. В такому випадку комусь доведеться йти на поступки. Швидше за все саме державі доведеться зацікавити сектор ТЛК для виконання цього завдання. Одним з варіантів є надання пільг або зниження оподаткування.

2. Цифровізація освітніх процесів і стимулювання цифрових трансформацій у системі освіти, медицині, екології, безготівковій економіці, інфраструктурі, транспорті, громадської безпеки і так далі.

Враховуючи невідворотність інформатизації економіки, має відбутися якісне реформування освітньої галузі: цифрові технології повинні використовуватися не тільки на уроках інформатики, але й у вивченні інших предметів, взаємодії учнів і вчителів, проведенні досліджень та експериментів. Це дозволить значно підвищити якість процесу навчання, зробити його мобільним і зручним.

До проблем, які гальмують впровадження цифрових технологій в середніх школах, відносяться наступні: застаріла комп'ютерна техніка; використання неліцензійного програмного забезпечення; відсутність якісного мультимедійного контенту та інтерактивних підручників; проблеми з підключенням шкіл до інтернет-мережі; нестача кваліфікованих кадрів [12].

Стимулювання цифрових трансформацій усіх сфер пов'язане з фінансуванням, яке є однією з основних проблем. Оновлення технічної бази вимагає величезних грошових вкладень. Тому в останні роки існує практика, що школи самі знаходять собі інвесторів, які допомагають з вирішенням фінансових проблем. Але далеко не кожній школі вдається знайти інвестора, тому все ж державні органи повинні знайти альтернативні шляхи вирішення цих проблем.

Висновки. В цілому слід зазначити, що орієнтація України на створення цифрової економіки і суспільства має більше позитивного, ніж негативного. Проблеми, які були озвучені, не є нездійсненними для представників державної влади. Подолання проблем, пов'язаних з насиченістю сектора ТЛК, «вітоком кадрів», недовірою до інформаційних ресурсів, фінансуванням, низьким рівнем впровадження цифрових технологій у різні сфери діяльності держави, підприємств та населення та ін., дозволить вийти Україні як цифровій державі на новий рівень.

У подальших дослідженнях планується виокремлення основних сфер застосування цифрових сервісів з формуванням відповідних методичних засад оцінки ефективності процесів цифровізації.

Література

1. Тапскотт Дон. Електронно-цифрове общество: Плюсы и минусы эпохи сетевого интеллекта / Дон Тапскотт ; пер. с англ. Игоря Дубинского ; под ред. Сергея Писарева. – Киев : INT Пресс; Москва : Релф бук, 1999. – 432 с.
2. Gartner Blog Network [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://blogs.gartner.com/andrea_dimaio/2014/01/15/the-eight-key-issues-of-digital-government/
3. Апалькова В.В. Концепція розвитку цифрової економіки в Євросоюзі та перспективи України / В.В. Апалькова // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Менеджмент інновацій». – 2015. – Випуск 4. – С. 9–18.
4. Веретюк С.М. Визначення пріоритетних напрямків розвитку цифрової економіки в Україні / С.М. Веретюк, В.В. Пілінський // Наукові записки Українського науково-дослідного інституту зв'язку. – 2016. – № 2. – С. 51–58.
5. Карчева І.Я. Нові підходи до статистичної звітності банків в умовах активізації інноваційної діяльності / І.Я. Карчева // Прикладна статистика: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. / Держ. акад. статистики, обліку та аудиту ; ред. кол. : І.І. Пилипенко (голов. ред.) та ін. – К. : ТОВ «Видавничо-поліграфічний дім «Формат», 2011. – Вип. 9. – С. 356–362.
6. Коляденко С.В. Цифрова економіка: передумови та етапи становлення в Україні і у світі / С.В. Коляденко // Економіка. Фінанси. Менеджмент. – 2016. – № 6. – С. 106–107.
7. Назипов Д.А. ИТ позволяют банкам наращивать прибыль / Д.А. Назипов // Банковское дело. – 2007. – № 12. – С. 68–71.
8. Шваб К. Четвертая промышленная революция / Клаус Шваб ; перевод с английского. – Москва : Изд-во «Э», 2017. – 208 с.
9. Digital Economy and Society Index 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/desi>
10. delo.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://delo.ua/business/budushee-nastupilo-v-ukraine-sozdali-platfomu-348594/>
11. Євро Освіта [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.euroosvita.net/prog/data/attach/2734/opendatacharter_rus.doc
12. Урядовий портал України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-shvalennya-konceptiyi-rozvitku-cifrovoyi-ekonomiki-ta-suspilstva-ukrayini-na-20182020-roki-ta-zatverdzhennya-planu-zahodiv-shodo-yiyi-realizaciyi>

References

1. Tapskott Don. Jelektronno-cifrovoe obshhestvo: Pljusy i minusy jepohi setevogo intellekta / Don Tapskott ; per. s angl. Igorja Dubinskogo ; pod red. Sergeja Pisareva. – Kiev : INT Press; Moskva : Relf buk, 1999. – 432 s.
2. Gartner Blog Network [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://blogs.gartner.com/andrea_dimaio/2014/01/15/the-eight-key-issues-of-digital-government/
3. Apalkova V.V. Kontseptsiiia rozvytku tsyfrovoi ekonomiky v Yevrosoiuzi ta perspektyvy Ukrainy / V.V. Apalkova // Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu. Seriiia «Menedzhment innovatsii». – 2015. – Vypusk 4. – S. 9–18.
4. Veretiuk S.M. Vyznachennia priorytetnykh napriamkiv rozvytku tsyfrovoi ekonomiky v Ukraini / C.M. Veretiuk, V.V. Pilinskyi // Naukovi zapysky Ukrainskoho naukovo-doslidnoho instytutu zviazku. – 2016. – № 2. – S. 51–58.
5. Karcheva I.Ia. Novi pidkhody do statystychnoi zvitnosti bankiv v umovakh aktyvizatsii innovatsiinoi diialnosti / I.Ia. Karcheva // Prykladna statystyka: problemy teorii ta praktyky : zb. nauk. pr. / Derzh. akad. statystyky, obliku ta audytu ; red. kol. : I.I. Pylypenko (holov. red.) ta in. – K. : TOV «Vydavnycho-polihrafichnyi dim «Format», 2011. – Vyp. 9. – S. 356–362.
6. Koliadenko S.V. Tsyfrova ekonomika: peredumovy ta etapy stanovlennia v Ukraini i u sviti / S.V. Koliadenko // Ekonomika. Finansy. Menedzhment. – 2016. – № 6. – S. 106–107.
7. Nazipov D.A. IT pozvoljajut bankam narashivat' pribyl' / D.A. Nazipov // Bankovskoe delo. – 2007. – № 12. – S. 68–71.
8. Shvab K. Chetvertaja promyshlennaja revoljucija / Klaus Shvab ; perevod s anglijskogo. – Moskva : Izd-vo «Je», 2017. – 208 s.
9. Digital Economy and Society Index 2018 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/desi>
10. delo.ua [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://delo.ua/business/budushee-nastupilo-v-ukraine-sozdali-platfomu-348594/>
11. Yevro Osvita [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.euroosvita.net/prog/data/attach/2734/opendatacharter_rus.doc
12. Uriadovi portal Ukrainy [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu : <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-shvalennya-konceptiyi-rozvitku-cifrovoyi-ekonomiki-ta-suspilstva-ukrayini-na-20182020-roki-ta-zatverdzhennya-planu-zahodiv-shodo-yiyi-realizaciyi>

Рецензія/Peer review : 21.12.2018

Надрукована/Printed : 07.02.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Князева О. А.

УДК 338.22:005.342:004 (045)

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-266-1-214-221

ЯРЕМКО С. А.,
КУЗЬМИНА О. М.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА В РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ СВІТУ ТА В УКРАЇНІ

У статті проведені дослідження щодо особливостей соціального підприємництва як інноваційного напрямку розвитку структур демократичного управління, проаналізовано підходи до визначення поняття «соціальне підприємство». Проаналізовано основні відмінності соціального підприємництва від благодійних організацій та комерційних структур, що дозволило виявити його направленість саме на розв'язання конкретних соціальних проблем із можливістю при цьому отримання та реінвестування прибутку. Здійснено аналітичний огляд найбільш поширених моделей соціального підприємництва, що дозволило виявити особливості їх застосування в конкретних умовах здійснення соціальної підприємницької діяльності. Розглянуто досвід розвитку соціального підприємництва у різних країнах світу, де найбільш популярними напрямками його впровадження є освіта, охорона навколишнього середовища, боротьба з бідністю, захист прав людини та запропоновано напрямки розвитку соціального підприємництва в Україні.

Ключові слова: соціальне підприємство, моделі соціального підприємництва, механізм розвитку соціального підприємництва, соціальні інновації, соціальні підприємства.

YAREMKO S.,
KUZMINA O.

Vinnytsia Institute of Trade and Economics of KNUTE

INNOVATIVE ASPECTS OF DEVELOPMENT OF A SOCIAL ENTERPRISE IN DEVELOPED COUNTRIES OF THE WORLD AND IN UKRAINE

The article deals with the features of social entrepreneurship as an innovative direction for the development of democratic governance structures, and approaches to the definition of «social enterprise» are analysed. The main differences of social entrepreneurship from charitable organizations and commercial structures were analysed, which revealed its focus on solving specific social problems with the possibility of receiving and reinvesting profits. An analytical review of the most widespread models of social entrepreneurship was conducted, which allowed to reveal their application specifics in specific conditions of implementation of social entrepreneurship. The experience of development of social entrepreneurship in different countries of the world, where the most popular directions of its implementation are education, environmental protection, struggle against poverty, protection of human rights, etc. are considered. On the basis of the conducted research, the proposed direction of the development of social entrepreneurship in Ukraine, which would allow: to ensure at legal level legal recognition of various organizational and legal forms of social enterprises; establish tax exemptions for social enterprises, which in turn will reduce indirect taxes in cases where income is insufficient to support social activities; to provide in the statutory directions of activity of social enterprises the production of goods or the provision of services of a social nature; to provide subsidies for the development of social enterprises by reducing the tax on received subsidies; Ensure the participation of social enterprises in various grant programs, contests for the execution of state orders, which will ensure the development of competitive conditions in the field of social entrepreneurship.

Keywords: labour market, government regulation, social entrepreneurship, the development of national models of social entrepreneurship, legal regulation, mechanism of development of social entrepreneurship, perspective directions of development, social innovation and social enterprises.

Вступ. Нинішньому етапу розвитку суспільства властивий перерозподіл функцій забезпечення рівня і якості життя населення між різними учасниками соціального процесу – державою, ринками, спеціалізованими соціальними інститутами, сім'ями, соціальними мережами. Відбувається передача ряду функцій і повноважень від сім'ї до ринків та інститутів, що є причиною формування ринку соціальних послуг. Інноватика державного регулювання вимагає нових підходів і розуміння складності соціальних процесів. Мова йде про необхідність використання нових соціальних технологій, інноваційних моделей, які повинні забезпечувати процес динамічного розвитку економічної системи.

Метою статті є дослідження суті понять соціального підприємництва і підприємства, їх особливостей та відмінностей від благодійних та комерційних підприємств, а також огляд та аналіз існуючих моделей соціальних підприємств для визначення напрямків їх оптимізації та розвитку соціального підприємництва у цілому.

Виклад основного матеріалу. На даний час сутність інноваційного соціально-технологічного підходу до розвитку суспільства полягає в проектуванні і освоєнні ефективних технологій цілісного розвитку спільноти, пошуку відповіді на питання, як управляти, якими засобами і методами досягати поставлених цілей [8]. Соціальна технологія є конструктивною діяльністю суб'єктів управління і населення щодо оптимізації соціальних процесів.

У концепції соціальних інновацій ключову роль відіграють нові інститути і «практики просування відповідального і сталого розвитку співтовариств, а також структур демократичного управління» [8]. Під

соціальними інноваціями слід розуміти механізм формування нових технологій і моделей поведінки, що створює передумови для соціокультурних змін. Сьогодні єдиного визначення соціальної інновації не існує. Так, І. Копотєва та Й. Нікула, дослідники Руралія Університету Гельсінкі, під соціальними інноваціями розуміють виробництво та інтеграцію нових знань у формі програм, організаційних моделей або певного набору принципів та інших засобів, що використовуються на місцевому рівні для реагування на позитивні і негативні результати реструктуризації. На їхню думку, соціальні інновації можуть мати такі основні групи цілей:

- а) задовольняти людські потреби, які дотепер не були задоволені або задоволені не належним чином;
- б) намагатися змінити соціальні відносини, тип управління;
- в) підвищувати соціально-політичні можливості та доступ маргінальних груп до ресурсів забезпечення більш якісного задоволення потреб і участі в політичних процесах [8].

Під соціальними інноваціями ми розуміємо процеси, унаслідок яких відбуваються суттєві і незворотні зміни в характері взаємодій між окремими людьми і соціальними групами.

Основним критерієм оцінки соціальної інновації є її спрямованість на збереження комунікативної цілісності соціальної системи. Крім того, соціальні інновації повинні забезпечувати:

- приріст соціального капіталу (як ресурсу довіри);
- можливість розвитку соціальної системи;
- можливість вибору у соціального суб'єкта [7].

Соціальний неспокій зумовлений несправедливістю, відсутністю демократії, коли права власності та влада належить небагатьом, і коли немає достатньо можливостей щоб отримати ресурси, необхідні для розробки своїх власних ідей. Відповідно, громадянське суспільство у світі утворює такі цінності як чесність, рівність, інклюзивність не лише у парламентах, але і на робочих місцях. Поняття життєздатності у наш час стає більш широким і включає в себе не лише комерційну самостійність, а і поняття екологічної відповідальності та створення суспільного багатства. Для того, щоб забезпечити їх, і застосовуються сьогодні нові моделі бізнесу. Під бізнес-моделлю в загальному розумінні уявляють сукупність товарів, послуг та інформаційних потоків, що містять опис різних учасників бізнес-процесів, їх ролей, потенційних вигод, а також опис джерел отримання прибутку [12].

В сучасних бізнес-моделях вводяться додаткові компоненти та зв'язки, які забезпечують їх більшу адекватність. Так, введення інноваційної активності сприятиме підвищенню рівня реалізації можливостей і доступності ресурсів. Ця діяльність допоможе створювати доступ до потенційних ресурсів і формувати нові можливості. Інститути і форми впливатимуть через механізм зворотного зв'язку і інтеграційні процеси на якість підприємництва, як показано на рис. 1. У такому вигляді підприємство стає оптимально скоординованим як щодо використання ресурсів, так і максимізації прибутку за рахунок оптимізації підприємницької системи, що містить матеріальні і нематеріальні фактори, а також на основі оптимального використання людського капіталу, з урахуванням різноманітних соціальних вимог і критеріїв.

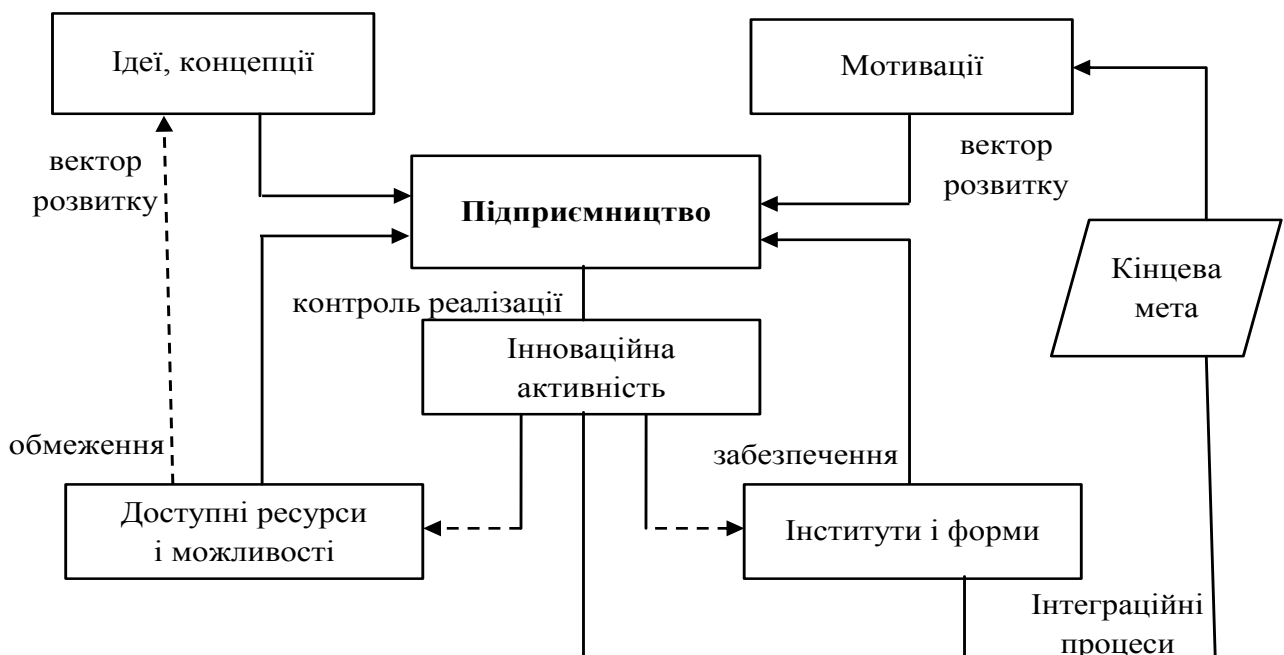


Рис. 1. Узагальнена модель підприємницької діяльності

Наведена на рис. 1 узагальнена модель відображає основні компоненти, які можуть бути присутні і в бізнес-моделях соціального підприємництва, адже по своїй суті соціальне підприємництво є підприємницькою діяльністю, спрямованою на інновативну, суттєву та позитивну зміну у суспільстві [2]. Разом з тим, якщо бізнесмени концентровані на створенні фінансового прибутку, соціальні підприємці займаються збільшенням соціального капіталу. Вони задіяні у таких галузях, як освіта, охорона довкілля, боротьба з бідністю та права людини.

Соціальне підприємництво націлене на пом'якшення або вирішення соціальних проблем і характеризується такими ознаками:

- соціальні дії – цільова спрямованість на вирішення/пом'якшення існуючих соціальних проблем, стійкі позитивні вимірні соціальні результати;
- інноваційність – втілення у життя нових унікальних підходів, що дозволяють збільшити/якісно покращити соціальну дію;
- самоокуповування і фінансова стійкість – здатність соціального підприємства вирішувати соціальні проблеми до тих пір, поки це необхідно, та за рахунок доходів, що отримуються від власної діяльності;
- масштабність і тиражність – збільшення масштабу діяльності соціального підприємства (на національному і міжнародному рівнях) і поширення досвіду (моделі) з метою збільшення соціальної дії;
- підхід – здатність соціального підприємця бачити недоліки ринку, знаходити можливості, акумулювати ресурси, розробляти нові рішення, що будуть мати довгостроковий позитивний вплив на суспільство в цілому [2].

Сьогодні соціальне підприємництво перебуває на зіткненні традиційного підприємництва та благодійності. Так, соціальне підприємництво бере від благодійності соціальну спрямованість діяльності, а від бізнесу – підприємницький підхід. Основні відмінності соціального підприємництва від благодійної організації та традиційного бізнесу наведені у табл. 1 [3].

Таблиця 1

Відмінні особливості соціального підприємництва, благодійної організації та традиційного бізнесу

Соціальне підприємництво	Благодійна організація	Традиційний бізнес
соціально-орієнтована структура; незалежність від зовнішніх джерел фінансування; наявність тільки стартового капіталу; отримання доходу від власної діяльності, метою якої є пом'якшення або розв'язання конкретних соціальних проблем; можливість реінвестування прибутку.	соціально-орієнтована структура; залежність від зовнішніх джерел фінансування, донорів; можливість отримання грантів та пожертв, які спрямовуються на розв'язання соціальних проблем; неприбуткова діяльність.	комерційна структура; незалежність від зовнішніх джерел фінансування; наявність тільки стартового капіталу; отримання доходу від власної діяльності, метою якої є максимізація прибутку; розподілення прибутку серед акціонерів.

Як видно з табл. 1, найбільш відмінними рисами соціального підприємництва від благодійних організацій і традиційного бізнесу є направленість саме на розв'язання конкретних соціальних проблем із можливістю при цьому отримання та реінвестування прибутку.

На даний час залежно від ступеня інтеграції між соціальними програмами і комерційною складовою бізнесу можна виділити такі основні види соціальних проєктів, як: високо-інтегровані в комерційну діяльність компанії (наприклад, освітня діяльність закладів вищої освіти і система виховного процесу, пов'язана з реалізацією соціальних ініціатив) та слабо-інтегровані (соціальні програми, що відповідають основній бізнес-діяльності підприємств). При цьому, у відповідності до цільового ринку, можливо запропонувати поділ соціальних підприємств, що орієнтовані на цільову аудиторію (клієнтів основного бізнесу), державу, громадські організації, а також на третіх осіб – комерційні компанії (партнерів по бізнесу і т.п.). На основі цього можливо запропонувати основні моделі соціального підприємництва (рис. 2) [4, 5].

Розглянемо особливості моделей, наданих на рис. 2.

«Entrepreneur supporting model» («Підприємницька підтримуюча модель») – модель бізнесу, спрямована на сприяння розвитку системи підприємництва в цілому. Наприклад, поява системи мікрофінансових організацій, що сприяють зміцненню та розвитку дрібного прошарку підприємців [4].

«Market Intermediary» «Ринок-посередник» передбачає формування системи підприємницьких структур, які виступають в якості посередників, спрямованих на розвиток основного бізнесу, у більшості випадків це стосується аутсорсінгу [4].

«Workers» («Працівники») направлена на активну участь і залучення працівників у благодійність, в формування фонду добровільних пожертвувань, тобто розвиток системи корпоративного волонтерства [4, 5].

«Commercial» («Комерційна») передбачає вбудовування в комерційні бізнес-процеси різних соціальних програм, безпосередньо пов'язаних з основним бізнес-процесом [4, 5].

«Poor Customer» («Бідний клієнт») передбачає виділення групи клієнтів, для яких формуються особливі умови. Наприклад, знижки для пенсіонерів та студентів [4, 5].

«Cooperation» («Кооперація») направлена на кооперування між собою і об'єднання торгових підприємств, фермерів і т.п., що організовують галузеві асоціації, спрямовані на захист інтересів представників відповідних видів діяльності в органах державної влади [4, 5].

«Market Relationship» («Зв'язок з ринком») передбачає полегшення роботи цільових груп на ринках, наприклад, шляхом забезпечення підготовки або формування кредитних гарантій [4, 5].

Subsidizing service «Субсидування сервісу» передбачає поширення культури благодійності серед підприємницьких структур. Такі соціальні підприємства формують благодійні фонди і поширюють досвід благодійництва [4, 5].

«Organizational Support» («Організаційна підтримка») передбачає вбудовування в бізнес-процеси системи етичних норм, що впливають на прийняття управлінських рішень [5].

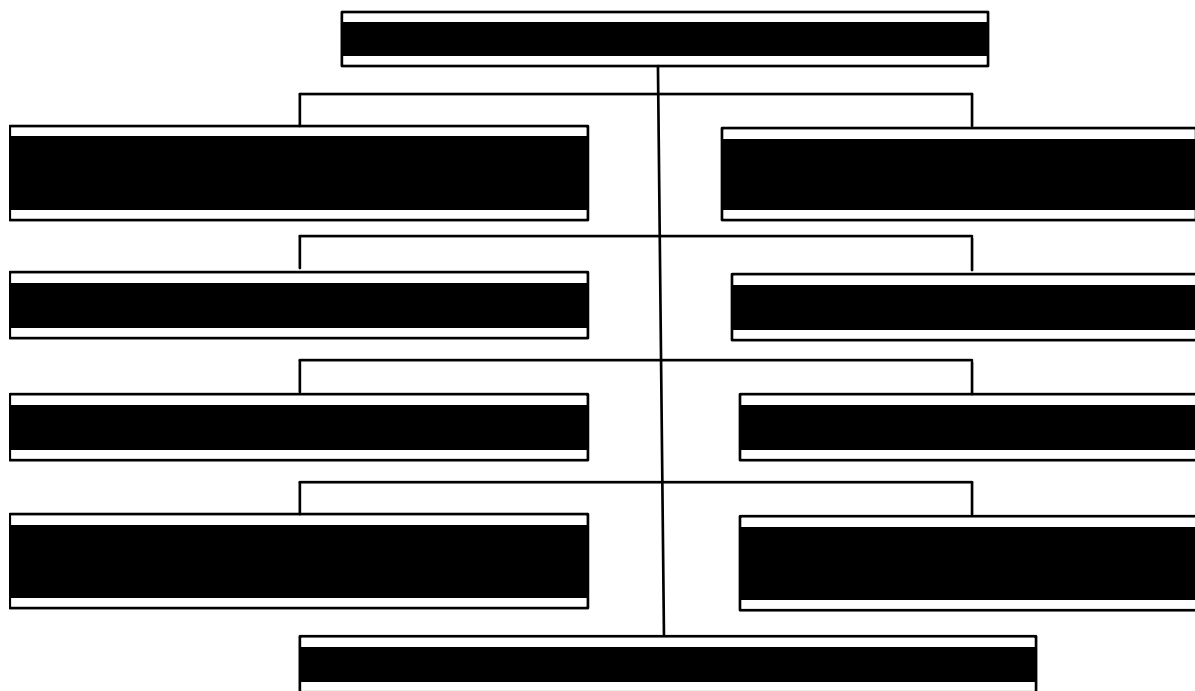


Рис. 2. Моделі соціального підприємництва

Отже, розглянуті особливості моделей соціального підприємництва дозволяють враховувати нюанси їх застосування в конкретних умовах здійснення соціальної підприємницької діяльності.

Слід також відзначити, що на даний час соціальне підприємництво динамічно розвивається в європейських країнах, вирішуючи проблеми безробіття, соціального захисту, громадського залучення тощо. Головна місія соціального підприємництва полягає у тому, щоб приносити користь суспільству.

До позитивних ефектів від діяльності соціальних підприємств відносять:

- допомогу у подоланні соціальної ізоляції – зокрема, працевлаштування людей з обмеженими фізичними та психічними можливостями, безробітних, представників груп ризику;
- знаходження нових шляхів для реформування державних соціальних послуг;
- залучення громадян до участі у соціальних ініціативах на волонтерських засадах, об'єднання громад навколо соціальних проблем;
- появу нових видів соціальних послуг, які залишаються поза увагою звичайного бізнесу у зв'язку з малопробитковістю, непопулярністю, відсутністю належної професійної підготовки;
- більш ефективне використання наявних ресурсів регіону у вирішенні соціальних проблем;
- зниження навантаження на місцеві бюджети у вирішенні соціальних проблем (актуально в умовах хронічного дефіциту бюджетних коштів) [3].

Соціальне підприємництво є відгуком на хронічні проблеми суспільства такі як бідність, безробіття чи розосередженість громади. Цей тип підприємницької діяльності задовольняє ті потреби, які не може задовольнити державний сектор, а приватний – ігнорує. Глобальне народжується через локальне. Саме тому Google Impact Challenge проводить конкурс ідей, які вирішують глобальні проблеми суспільства. Нижче наведено п'ять інноваційних ідей-фіналістів конкурсу від Google у різних країнах, які здатні змінити світ вже сьогодні.

Впровадження соціального підприємництва є найбільш відчутним в таких розвинених країнах, як Франція, Норвегія, Австралія, Великобританія, Бразилія, Індія та інші. Розглянемо детальніше стан розвитку соціального підприємництва в цих країнах.

Так, наприклад, в Індії, де близько 53% населення працюють як фермери та ледве виживають через недостатньо розвинену систему обміну досвідом ведення фермерського господарства, було створене

соціальне підприємство DIGITAL GREEN, що пропонує допомогу фермерам в здобутті навичок, необхідних для утримання сільського господарства. Кожен фермер має змогу записати відео з корисними порадами і, відповідно, отримати відео від інших людей. За три роки DIGITAL GREEN планує забезпечити онлайн-курси сільського господарства для близько одного мільйона фермерів із десяти тисяч сіл Індії.

У Франції також створені програми щодо підтримки соціального підприємництва. Зокрема, в рамках цих програм створене соціальне підприємство 1001 Fontaines, що має на меті поширювати технологію очищення води по всьому світу. Щоб зробити це найефективніше та найдешевше дане підприємство вирішило залучити до цього процесу місцеве населення. Допомагаючи малому підприємству на місці та інформуючи про технології очищення води, можна отримати чисту питну воду за дуже низькою ціною. Також це підприємство хоче навчати людей правилам заощадження води. 1001 Fontaines планує за 5 років надати доступ до питної води 1 мільйону людей завдяки роботі близько 250 малих підприємств по всьому світу.

Ще одним вдалим прикладом втілення соціальних проектів є Solar Aid, соціальне підприємство з Великобританії, що прагне надати доступ до сонячного освітлення громадам Африки шляхом створення дистрибуторської мережі з місцевими підприємцями. Задача полягає у тому, щоб забезпечити освітленням понад 110 млн домашніх господарств у сільських районах Африки, що користуються гасовими лампами, які виділяють шкідливий дим і забирають до 20% від доходу сім'ї. Натомість ламп на сонячних батареях, забезпечення яких коштуватиме 5 фунтів стерлінгів, вистачить одній родині на 5 років. Крім того, це складає тільки 2% порівняно з вартістю гасу. Крім того, Solar Aid працює з танзанійськими підприємцями, щоб створити сонячний концентратор для їхніх громад, пропонуючи доступне, чисте освітлення, а також надання можливості працевлаштування. За 3 роки, сонячним освітленням буде забезпечено 112 млн чоловік, що дозволить зекономити до 196 млн фунтів стерлінгів доходів і знизити частоту респіраторних захворювань. SolarAid прагне замінити гасові лампи в Африці на світлодіодні до 2020 року.

У Бразилії створено соціальний проект Instituto de Desenvolvimento Sustentavel Mamiraua для вирішення проблеми рибалок, які не мають достатньо льоду, щоб заморозити пійману рибу й доставити її до столу покупця придатною для споживання. Планується зробити 10 машин для виготовлення льоду, які працюватимуть на сонячній енергії та дадуть прибуток в середньому 12% для 100 родин рибалок. Протягом двох років представники компанії навчатимуть близько 10000 людей, які в результаті зможуть скористатися льодом, тим самим збільшивши свій дохід

Досить відомою стає Engineers without borders (EWB) Australia – громадська організація, яка є однією із переможців проекту Google Impact Challenge Australia. Ця громадська організація наполягає на тому, що знання техніки та мистецтва інженерії мають належати кожному, незалежно від його соціального та фінансового статусу [6].

У Норвегії поява соціального підприємництва, в першу чергу, була обумовлена активністю приватних осіб, компаній та інвесторів, основною мотивацією яких було вирішення питань, пов'язаних з появою великої кількості біженців. Втім, з 2011 року починаються проявлятися політичні інтереси у цьому напрямку. Першими кроками державних структур стали розробка навчальних курсів та підготовка посібника для соціальних підприємців, які спрямовують свої зусилля на боротьбу з бідністю та соціальною ізоляцією. Згодом держава починає дотувати соціальних підприємців та фокусується на «великого інвестора». В цей час починають формуватися критерії підтримки соціального підприємництва, а саме [7]:

- соціальний вплив;
- інноваційність;
- самоокупність і фінансова стійкість;
- тиражованість.

З 2013 року політична мета у розвитку соціального підприємництва вже чітко окреслена. Уряд оголосив, що держава буде сприяти доступу соціальних підприємців до можливостей та схем фінансування на рівні з іншими підприємцями.

На даний момент визначено три пріоритетні напрямки, що представляють особливий інтерес при розгляді політики у соціальному підприємстві:

– Державні закупівлі. Державний сектор займає ключову нішу і здебільшого є єдиним клієнтом для соціальних підприємців. Проте соціальні підприємці, які тільки виходять на ринок, не завжди обізнані належним чином стосовно процедури відкритих торгів та участі у процесі прийняття рішень. Часто в процесі проведення публічних торгів мало враховується аспект інноваційності у сфері послуг і поставок.

– Компетентність. Соціальні підприємці мають чітке бачення наявних проблем та способів їх вирішення, проте часто вони є недостатньо компетентними в питаннях ведення бізнесу.

– Культура підприємництва. У багатьох випадках соціальні підприємці не мають досвіду ведення бізнесу і не «володіють правилами гри», що є необхідною умовою та запорукою ведення успішного бізнесу.

Враховуючи наведене вище, уряд прагне сприяти посиленню конкурентоспроможності соціальних підприємців кількома шляхами:

1. Реалізація програм навчання ще на початковому рівні – на етапі зародження ідеї. Генераторами більшості ідей виступає молодь. Саме тому, в курс навчання на рівні бакалаврату включені такі курси, як соціальні інновації та соціальне підприємство. Важливе значення в напрямку просування такого навчання

має міжсекторальна співпраця, а саме співпраця урядових структур та навчальних закладів. Наприклад, центр підприємництва в Університеті Осло пропонує навчальний курс «Соціальне підприємництво» як для магістрів, так і для бакалаврату.

2. Адміністрація праці та соціального забезпечення Норвегії надає грантову підтримку соціальним підприємцям. За останніх два роки було виділено шість мільйонів норвезьких крон для підтримки бізнесу, який, шляхом застосування інноваційних підходів, спрямовує свої зусилля на боротьбу із бідністю та соціальною ізоляцією.

3. Важливим кроком у напрямку підтримки соціального підприємництва є прийняття у жовтні 2015 року Урядового Плану підтримки підприємництва «Хороші ідеї – забезпечене майбутнє», окремим розділом якого є підтримка та розвиток соціального підприємництва. Наприклад, вже запущена гаряча лінія для підприємців, які можуть звернутися та отримати консультацію фахівця з приводу будь-яких, в тому числі вузькопрофільних питань.

Розуміючи актуальність розвитку соціального підприємництва, уряд Норвегії зосереджує свою увагу і на налагодженні співпраці у цьому напрямку з іншими скандинавськими країнами. У 2013 році Рада міністрів північних країн провели дослідження стосовно потенційних можливостей співпраці у розвитку соціального підприємництва у країнах Північної Європи, що продемонструвало потенціал для покращення взаємодії між гравцями, які пропонують інструменти, спрямовані на підтримку соціальних підприємців.

Підсумовуючи наведене вище, здійснимо порівняльну характеристику стану розвитку соціального підприємництва у Франції, Індії, Норвегії, Австралії та Великобританії на основі розроблених критеріїв та надамо її у табл. 2.

Таблиця 2

Порівняльна характеристика стану розвитку соціального підприємництва у розвинутих країнах

Критерії	Країни				
	Франція	Норвегія	Індія	Австралія	Великобританія
Спрямованість	Соціальний, економічний розвиток	Соціальний, економічний, культурний розвиток	Соціальний, економічний розвиток	Соціальний, економічний розвиток	Соціальний, економічний розвиток
Організаційно-правова форма	Комерційна	Комерційна	Некомерційна	Некомерційна	Комерційна
Джерела фінансування	Місцеве населення	Уряд та великі корпорації	-	-	Танзанійські підприємці
Сфери застосування	Екологія, освіта	Освіта, культура, соціальне забезпечення	Сільське господарство	Екологія, освіта	Енергетика, освіта
Підтримка держави	Присутня	Присутня	Відсутня	Присутня	Присутня

В останні роки і в Україні соціальне підприємництво набуває все більшої популярності серед громадських організацій, як ефективний механізм вирішення локальних соціальних та економічних проблем територіальних громад. Так, в Одесі створена та діє громадська організація «Дорога до дому», в рамках діяльності якої видається газета для бідних, а також працюють цехи з пошиття одягу. Ще одним яскравим прикладом українського соціального підприємства є асоціація «Мир, краса, культура» у Херсоні, яка запровадила «Творче практичне заняття», щоб виготовляти і продавати ексклюзивний одяг для дітей і молоді, використовуючи натуральні тканини, оздоблені традиційним українським орнаментом у сучасному стилі. Прибуток при цьому використовують для пропаганди української культури, мистецтва за допомогою театру, шкіл, навчаючи молодь навичкам, які б забезпечили їх постійними робочими місцями у майбутньому. Досить відомим є також київське соціальне підприємство «Аліса» для людей з обмеженими можливостями, яке забезпечує навчанням і подальшим працевлаштуванням таких людей, заснувавши шість бізнес-підприємств: магазин канцтоварів «Аліса»; кафе «Посадена»; торгову фірму «Етіт»; архітектурну фірму «Інсторм»; рекламне агентство «Моностат»; спортивні приміщення для навчання дітей бойовим видам мистецтв [9]. У свою чергу, львівська соціальна організація «Оселя» надає безхаткам дах над головою і одночасно залучає їх до роботи щодо реставрації меблів, які потім виставляються на аукціон (якщо меблі були передані організації як пожертва) або продаються. Одержані кошти йдуть на фінансування притулку і заробітну плату співробітникам.

Також у Львові недержавна організація «Дерево життя», що співпрацює з людьми, у яких є вади слуху, спільно з комерційною фірмою зайнялася виробництвом аудіокниг високої якості. Вони мають підвищений попит у споживачів. В результаті вдалося створити новий сегмент ринку. Крім того, що організація продає аудіокниги в книжкових магазинах Львова і на місцевих ринках, вона безоплатно передає аудіофайли і книги у всі бібліотеки області для людей з вадами слуху [9].

Отже, розглянутий вище досвід успішних соціальних підприємств в Україні дозволяє відмітити різноманітність сфер їх діяльності, серед яких працевлаштування вразливих груп населення, виробництво продуктів харчування, надання широкого спектру послуг тощо [6].

Разом з тим, варто відмітити, що в Україні на сьогоднішній день ще законодавчо не затверджені такі поняття як «соціальне підприємництво», «соціальне підприємство», «підприємства соціальної економіки». Виходячи з цього, можна зробити висновок, що офіційно соціальних підприємств і соціального підприємництва в Україні немає. Але у різних нормативно-правових джерелах існують положення, що дозволяють створювати підприємства, які за міжнародними стандартами можуть бути класифіковані як соціальні [10].

Слід також відмітити, що на даний час більшість соціальних підприємств України забезпечують робочими місцями представників цільових груп, з якими вони пов'язані своєю основною діяльністю та направлені, як і будь-які інші бізнес-структури, на досягнення позитивних фінансових і соціальних результатів за рахунок інвестицій [11].

Висновки і пропозиції. Підбиваючи підсумки проведених досліджень можливо відмітити наступне:

Соціальне підприємництво у більшості випадків є економічним видом діяльності суб'єкта господарювання, що відрізняє соціальне підприємництво від таких соціально спрямованих видів діяльності, як філантропія, добродійність, соціальний активізм. Даний критерій означає, що соціальне підприємництво як економічна діяльність приводять до одержання певного переліку продукції. Це досягається тоді, коли поєднуються ресурси та виробничий процес для створення конкретних товарів і послуг. Також соціальне підприємництво передбачає розробку бізнес-моделі, спрямованої на створення соціального ефекту в довгостроковій перспективі.

Соціальний підприємець може здійснювати діяльність і в комерційній, і в некомерційній організаційно-правових формах.

На відміну від основної мети комерційного підприємництва, яка полягає в одержанні прибутку, основна мета соціального підприємництва полягає у створенні соціального блага через реалізацію місії, що прив'язана до розв'язання конкретної соціальної проблеми. Як правило, розв'язання соціальної проблеми відбувається в інтересах співтовариства, яке може бути обмежене за певними ознаками (наприклад, територіальними, відповідно до особливостей здоров'я й т. п.), і у зв'язку зі специфічними характеристиками вилучене із соціально-економічного життя, не має можливості придбати певні товари й послуги.

Соціальне підприємництво може досягати фінансової стабільності за рахунок поєднання ринкових і неринкових джерел доходу, що дає змогу соціальним підприємцям здійснювати прорив у тих галузях, які зазвичай непривабливі для традиційного підприємництва, оскільки діяльність, заснована на безповоротному фінансуванні, фактично позбавлена ризиків, властивих підприємницькій діяльності.

Отже, виходячи з усього цього, соціальне підприємництво може перетворитись на реальний механізм вирішення суспільних проблем у державі, коли підприємництво у соціальній сфері, підприємницька діяльність благодійних та громадських організацій та бізнес із соціальною місією охоплюють різні соціально незахищені верстви населення.

В Україні таке підприємництво може ставити за мету трудову терапію, соціальну реабілітацію, запровадження нових механізмів вирішення наявних соціальних проблем. При цьому слід відмітити, що головну роль у цьому процесі повинна відігравати саме держава, яка через механізми стимулювання повинна визначити стратегію розвитку підприємництва та його взаємодію з соціумом.

Підсумовуючи усе наведене вище, можливо запропонувати ряд пропозицій щодо розвитку соціального підприємства, а саме:

- забезпечити на законодавчому рівні юридичне визнання різних організаційно-правових форм соціальних підприємств;
- прописувати у статутних напрямках діяльності соціальних підприємств виробництво товарів або надання послуг суспільного характеру;
- забезпечити встановлення податкових пільг для соціальних підприємств, що, у свою чергу, зменшить непрямі податки у випадках, коли дохід недостатній для підтримки соціальної діяльності;
- передбачити надання субсидій для розвитку соціальних підприємств за допомогою зменшення податку на отримані дотації;
- забезпечувати участь соціальних підприємств у різноманітних грантових програмах, конкурсах на виконання державних замовлень, що забезпечить розвиток конкурентних умов у сфері соціального підприємництва.

Література

1. Бібліотека соціального підприємця [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.socialbusiness.in.ua/index.php/baza-znan/biblioteka-sotsialnoho-pidpriyemtsia/81-pro-sotsialne-pidpriyemnytstvo>
2. Иванов В. Н. Инновационные социальные технологии государственного и муниципального / Иванов В. Н. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2001. – 327 с. – (Энциклопедия управленческих знаний).
3. Ідеї для бізнесу. Соціальне підприємництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://msb.aval.ua/news/?id=26158>
4. Беркович М. И. Формы объединений предпринимателей: отраслевой аспект [Електронний ресурс] / М.И. Беркович // Экономические исследования. – 2013. – № 2 (13). – Режим доступу : <http://www.erce.ru/internet-magazine/magazine/34/532/>
5. Волкова О. Прозрачность, подотчетность и доверие в обществе / О. Волкова // Вопросы экономики. – 2015. – № 2. – С. 141–148.

6. Москалев И. Технологические основы социально-инновационного государственного управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://spkurdyumov.narod.ru/Moskalev23.htm>
7. Новый бизнес: социальное предпринимательство [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nb-forum.ru>
8. Сатула О.В. Соціальне підприємництво як інноваційна модель розвитку економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.napks.edu.ua/library/compilations_vak/eiu/2009/6/p_49_54.pdf 8-9
9. Социальное предпринимательство в Украине: Европейское исследование. Обмен опытом [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://sesp.org.ua>
10. Соціальне підприємництво. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ufb.org.ua/sector- blagodijnosti/filantropija-u-sviti/trendi/trend-2.htm>
11. Соціальне підприємництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org/wiki/Соціальне_підприємництво
12. Спрекли Ф. Посібник з планування соціального підприємництва [Електронний ресурс]. – 2011. – Режим доступу : http://www.britishcouncil.org.ua/sites/default/files/posibnik_z_planuvannya_socialnogo_pidpriemstva.pdf
13. Цікаві приклади соціального підприємництва у світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.gurt.org.ua/articles/29066/>
14. Osterwalder A. The Business Model Ontology. A proposition in a Design Science Approach. Dissertation at University of Lausanne [Електронний ресурс]. – 2004. – Режим доступу : <https://creativeconomy.ru/lib/8955>

References

1. Biblioteka sotsialnoho pidpriemstva [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.socialbusiness.in.ua/index.php/baza-znan/biblioteka-sotsialnoho-pidpriemstva/81-pro-sotsialne-pidpriemnytstvo>
2. Ivanov V. N. Innovacionnye social'nye tehnologii gosudarstvennogo i municipal'nogo / Ivanov V. N. – 2-e izd., pererab. i dop. – М. : ЗАО «Izdatel'stvo «Jekonomika», 2001. – 327 s. – (Jenciklopedija upravlencheskih znanij).3. Idei dlja biznesu. Sotsialne pidpriemnytstvo [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://msb.aval.ua/news/?id=26158>
4. Berkovich M. I. Formy obedinenij predprinimatelej: otraslevoj aspekt [Elektronnij resurs] / M.I. Berkovich // Jekonomicheskie issledovanija. – 2013. – № 2 (13). – Rezhim dostupu : <http://www.erce.ru/internet-magazine/magazine/34/532/>
5. Volkova O. Prozrachnost', podotchetnost' i doverie v obshhestve / O. Volkova // Voprosy jekonomiki. – 2015. – № 2. – S. 141–148.
6. Moskalev I. Tehnologicheskie osnovy social'no-innovacionnogo gosudarstvennogo upravlenija [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <http://spkurdyumov.narod.ru/Moskalev23.htm>
7. Novyj biznes: social'noe predprinimatel'stvo [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <http://www.nb-forum.ru>
8. Satula O.V. Sotsialne pidpriemnytstvo yak innovatsiina model rozvytku ekonomiky [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.napks.edu.ua/library/compilations_vak/eiu/2009/6/p_49_54.pdf 8-9
9. Sotsyalnoe predprynymatelstvo v Ukrainy: Evropeiskoe yssledovanye. Obmen opyтом [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://sesp.org.ua>
10. Sotsialne pidpriemnytstvo. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://ufb.org.ua/sector- blagodijnosti/filantropija-u-sviti/trendi/trend-2.htm>
11. Sotsialne pidpriemnytstvo [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://uk.wikipedia.org/wiki/Sotsialne_pidpriemnytstvo
12. Sprekli F. Posibnyk z planuvannya sotsialnoho pidpriemnytstva [Elektronnyi resurs]. – 2011. – Rezhym dostupu : http://www.britishcouncil.org.ua/sites/default/files/posibnik_z_planuvannya_socialnogo_pidpriemstva.pdf
13. Tsikavi pryklady sotsialnoho pidpriemnytstva u sviti [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://www.gurt.org.ua/articles/29066/>
14. Osterwalder A. The Business Model Ontology. A proposition in a Design Science Approach. Dissertation at University of Lausanne [Elektronnyi resurs]. – 2004. – Rezhym dostupu : <https://creativeconomy.ru/lib/8955>

Рецензія/Peer review : 15.01.2019

Надрукована/Printed : 01.02.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Ткачук О. М.

УДК 65.012.32.009.12

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-266-1-222-229

ЮРЧЕНКО Ю. О.

Київський національний університет будівництва і архітектури

ЕВОЛЮЦІЯ ПРАКТИКИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

У роботі на основі проведеного аналізу представлений опис еволюції та становлення теорії та практики стратегічного управління, охарактеризовані основні стадії. У статті описана сутнісна еволюційна характеристика стадій стратегічного управління, узагальнені їх досягнення та обмеження.

Ключові слова: бюджетування, стратегічне планування, стратегічні рішення, стратегічне управління.

YURCHENKO Y.

Kyiv National University of Construction and Architecture

EVOLUTION OF STRATEGIC MANAGEMENT PRACTICE

The aim of the research is to analyze and summarize the evolution of the practice of strategic management. The article based on the results of the conducted analysis of current theoretical and practical approaches provides summary of the evolutionary stages of strategic management practice. From an evolutionary point of view, it is believed that the strategic management development passed four stages: budgeting, long-term and strategic planning, strategic management. The article briefly describes the mentioned stages, their essence, strengths and weaknesses, which encouraged transfer to a new evolutionary stage, as well as key milestones and persons, who developed the main concepts. As a conclusion it can be noted that strategic management is the most developed part of management and represents an area of scientific and practical knowledge about strategic aspects of enterprise management - about principles, methods, tools, methodology and means of effective achievement of the goals of enterprise development in the long-term perspective. The emergence of strategic management and recognition of it as an independent direction of management was objective evolutionary by nature and happened because of the emergence of uncertainty and increased unpredictability and dynamism in the economy. At the same time, the role and importance of strategic management over the past decades has increased significantly, as strategic management has proven its efficiency and effectiveness as a management concept. The strategic management embodies the best elements of all previous management systems, that is, it involves budgeting, use of extrapolation trends to assess more stable factors, application of strategic planning elements, and improvements needed to make and correct strategic decisions that appear in real-time.

Key words: budgeting, strategic decisions, strategic management, strategic planning.

В сучасних умовах функціонування будівельних підприємств, які характеризуються нестабільністю, динамічністю, складністю кон'юнктури ринку та істотним загостренням конкурентної боротьби, постає необхідність впровадження науково обґрунтованого підходу до стратегічного управління з метою розроблення та обґрунтування стратегій організаційно-економічного розвитку.

Метою статті є дослідження та узагальнення еволюційних стадій становлення стратегічного управління, їх особливостей, сильних сторін та обмежень, що є важливим для розуміння сутності концепції стратегічного управління.

Науково-теоретична база стратегічного управління представлена в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених Д. Аакера, І. Ансоффа, Дж. Барні, К. Боумана, В. Верби, Т. Головка, Р. Гранта, Б. Карлоффа, Ж.-Ж. Ламбена, Г. Мінцберга, А. Наливайка, К. Омае, М. Портера, Дж. Стоунхауса, А. Дж. Стрікланда, Д. Тіса, А. А. Томпсона, Д. Хассі, А. Чандлера, Д. Шендель, З. Шершньової, К. Ендрюсато ітн.

На сьогодні стратегічне управління є динамічною, найбільш досконалою сферою теорії та практики управління, що швидко розвивається і що виникла унаслідок підвищення складності, динамізму, непередбаченості та невизначеності зовнішнього середовища.

У історичному аспекті виникнення та становлення стратегічного управління як самостійної прикладної сфери теоретичних знань мало об'єктивний характер та було обумовлене виникненням невизначеності та розвитку економіки, починаючи з другої половини ХХ століття.

Термін «стратегічне управління» був введений та розвинений американськими економістами на межі 1960–70 рр. для того, щоб розмежувати поточне управління на рівні виробництва і управління на вищому рівні [1, с.45].

Відправною точкою становлення стратегічного управління вважається проведення у травні 1971 року у Піттсбурзі, США, міжнародної конференції, присвяченої питанням стратегічного управління, на якій у 14 розгорнутих доповідях були представлені досягнення у сфері розвитку стратегічного підходу до управління західними та східними компаніями, а також визначено основні перспективні напрямки та вектори розвитку стратегічного управління. Деякі економісти вважають 1973 рік як початок регулярного теоретичного дослідження та практичного впровадження теорії стратегічного управління у діяльність компаній. Саме з цього часу стратегічне управління як теоретико-практичний методологічний напрямок почав інтенсивно та неупинно розвиватись, неодноразово довівши свою ефективність. Паралельно з науковими дослідженнями одночасно почалося практичне застосування розроблених теоретичних положень

стратегічного менеджменту в практиці управління гігантами світової економіки, наприклад General Electric, Coca Cola, IBM. На сьогодні, стратегічне управління є не лише галуззю теоретичних, практичних, науково-методичних та прикладних знань, окремим курсом програми MBA для вищого керівництва, а мистецтвом, що є запорукою успіху функціонування та розвитку підприємств [1, с. 54].

Виникнення теорії та практики стратегічного управління є закономірним наслідком еволюції та існування певних передумов, що викликали необхідність посилення стратегічного характеру практики управління. Зокрема, можна виділити наступні фактори, що виступили передумовами становлення стратегічного управління [2, с. 47]:

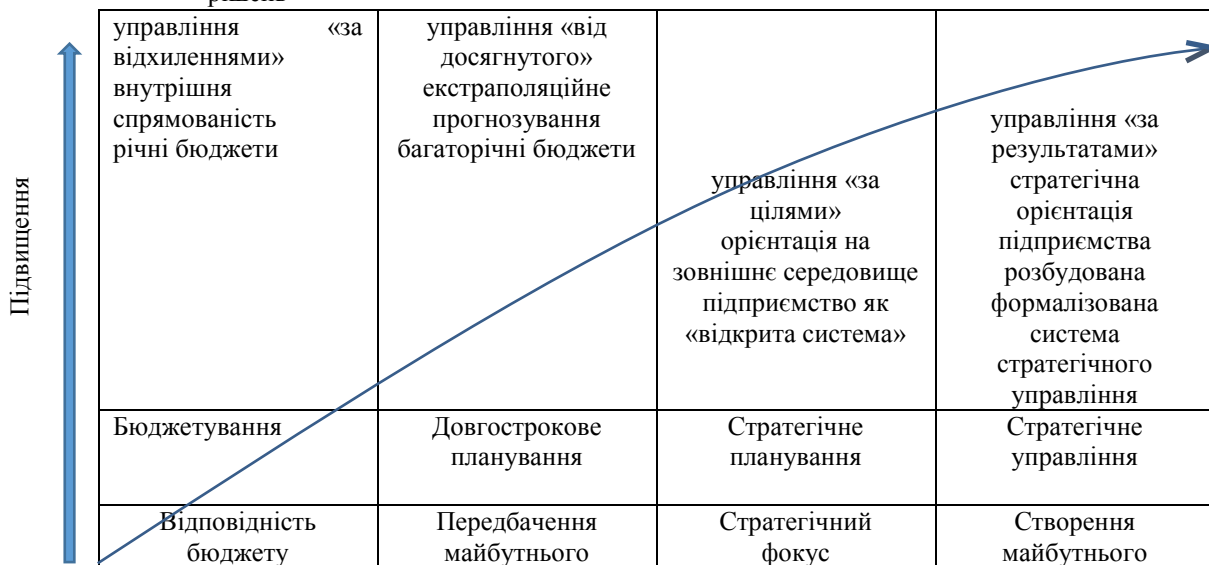
- швидке та невпинне зростання кількості завдань, що викликані змінами у внутрішньофірмовому та зовнішньому середовищі, більшість з яких були принципово новими та їх неможливо було вирішити на основі існуючого інструментарію теорії та практики управління;
- розширення географічних меж національних економік, що викликане глобалізацією економіки та розширення меж ринків;
- посилення динамізму, непередбаченості та нестабільності зовнішнього середовища;
- загострення та інтенсифікація конкурентної боротьби;
- швидке та невпинне розгортання науково-технічного прогресу;
- диверсифікація та виникнення нових видів діяльності;
- підвищення вимог до професійно-кваліфікаційного рівня та виникнення необхідності у постійному професійно-кваліфікаційному вдосконаленні.

З еволюційної точки зору вважається, що становлення стратегічного управління пройшло чотири етапи: бюджетування, довгострокове і стратегічне планування, стратегічне управління, розгляд яких є важливим для розуміння сутності концепції стратегічного управління [1–3].

На початку XX століття у теорії та практиці корпоративного управління використовувалось бюджетування (поточне планування), сутність якого полягала у розробленні короткострокових (річних) бюджетів – поточних планів діяльності, в якому чітко визначено заплановані майбутні витрати для різних цілей та джерела їх покриття, включаючи організаційно-економічні відносини всередині підприємства та зовнішніми організаціями, такими як фінансово-кредитні установи. На основі моніторингу виконання бюджетів здійснювався контроль та управління «за відхиленнями». Визначальними характеристиками цього етапу практики корпоративного управління є [1–3]:

- короткостроковий характер (розроблення на один рік без розгляду довгострокової перспективи функціонування, а тим більше розвитку підприємства);
- внутрішня спрямованість (підприємство розглядалося як закрита система без врахування зовнішнього середовища функціонування підприємства – загальноекономічних умов, ринку, конкуренції тощо);
- контроль виконання бюджетних показників та на цій основі запровадження управлінських дій «за відхиленнями»;
- реагування на поточну ситуацію функціонування підприємства;
- домінування використання бюджетування та фінансового контролю в якості інструментів управлінського впливу.

Ефективність прийняття стратегічних рішень



Ціннісна орієнтація системи

Рис. 1. Еволюція стратегічного управління

Перед розглядом обмежень та позитивних сторін слід зазначити, що бюджетування, як і будь-яка теоретико-практична концепція, є продуктом свого часу, що розроблений для забезпечення успішності функціонування підприємства як відповідь на поточні умови та середовище функціонування підприємства.

На початку XX століття зовнішнє середовище не було таким динамічним та дозволяло підприємствам розвиватися тими темпами, що визначалися можливостями його внутрішнього середовища, а управління могло бути здійснено без істотного врахування впливу зовнішнього середовища та бути спрямоване на вирішення внутрішніх проблем підприємства на основі використання внутрішніх механізмів регулювання, що дають змогу запобігати виникненню відхилень та виправляти їх.

Важливою подією того часу була публікація праці Джеймса МакКінзі (1889–1937), професора обліку витрат в школі бізнесу в Чиказькому університеті, "Бюджетний контроль" (1922 рік), яка вважається початком ери сучасного бюджетного бухгалтерського обліку, та заснування ним всесвітньовідомої консалтингової фірми у 1926 році McKinsey & Co, яка пізніше стала впроваджувати на практиці та вдосконалювати принципи стратегічного управління.

У цілому, поточне бюджетування мало певні переваги, зокрема [1–3]:

- з точки зору витрат сприяло зменшенню використання та контролю за фінансовими ресурсами на основі економного використання всіх видів ресурсів та резервів підприємства та орієнтації всіх підрозділів підприємства на досягнення запланованих показників;

- чітко описує витрати та джерела їх покриття та забезпечує фінансову дисципліну у короткостроковій перспективі;

- сприяє здійсненню ретельного аналізу внутрішньої організації підприємства;

- є засобом контролю на основі виявлення відхилень у функціонуванні підприємства та кількісного оцінювання досягнення короткострокових цілей;

- чітко визначає місце, роль, обов'язки, відповідальність та внесок кожної структурної одиниці, забезпечуючи їх координацію та спрямовуючи їх діяльність на досягнення конкретно визначених результатів.

Разом з тим бюджетуванню були властиві певні обмеження, включаючи короткостроковий характер та переважно внутрішню спрямованість на підприємство із дуже незначним врахуванням стану зовнішнього середовища. У використанні суто бюджетування закладена загроза розвитку підприємства, оскільки в основі бюджетування закладене припущення про те, що минуле повторюється у майбутньому. Саме тому використання лише бюджетно-фінансових методів не забезпечить розвиток підприємства та може в кінцевому підсумку поставити під загрозу довгострокове функціонування підприємства, оскільки головним завданням менеджерів є поточний прибуток та структура витрат.

У процесі усунення вказаних обмежень виникла концепція довгострокового планування, що є наслідком подальшого розвитку процесу бюджетування та що базувалося на гіпотезі щодо можливості передбачення та контролю майбутнього на основі розширення горизонтів планування. Наприкінці 1950-х – початку 1960-х років характерними умовами господарювання американських компаній були високі темпи зростання товарних ринків, наявність незаповнених ринків та разом з тим достатньо відносно висока прогнозованість тенденцій розвитку національного господарства, а також виникнення техніко-математичного інструментарію обробки більших масивів даних на основі розвитку ЕОМ. Зазначені фактори зумовили необхідність розширення горизонту планування та створили передумови для становлення концепції довгострокового планування, що базувалося на ідеї складання прогнозу продажів підприємства на декілька років наперед на основі управління «від досягнутого», тобто використання екстраполяції тенденцій розвитку фірми, що склалися в минулому. Головний показник – прогноз збуту – базувався на екстраполяції продажів за попередні роки. Головними орієнтирами для підприємств були задані зверху обсяги виробництва, а не обсяги продажів, як у ринковій економіці, досягнення яких, як правило, обмежувалося обмеженими ресурсами. При такому підході широко використовувався розрахунок окупності капітальних вкладень, дисконтування витрат у часі. Основою довгострокового планування в ті роки було використання екстраполяційних прогнозів в якості інструментарію, що були побудовані на основі різних математичних моделей. Основний недолік довгострокового планування полягав у тому, що в його основі було закладене припущення про незмінність зовнішнього середовища, яке призвело до викривлення завдання планування за рахунок використання методу «планування від досягнутого». Елементом еволюційного розвитку бюджетування, що втілювався у довгостроковому плануванні, є не лише розширення часового горизонту планування, а й початок врахування зовнішніх чинників функціонування підприємства [1–3].

У період з 1960–1970 років панував період стратегічного планування, що базувався на управлінні «за цілями», з орієнтацією на зовнішнє середовище та ставленні до підприємства «як відкритої системи» на мікрорівні, а також використанні індикативного планування та прогнозування на державному рівні. Керівники підприємств відчули посилення залежності успішності підприємства від попиту споживачів. Серед чинників становлення та поширення концепції стратегічного планування виділяють наступні:

- зростання розмірів підприємств за рахунок підвищення складності та диверсифікації їх діяльності;

- інтенсифікація конкуренції на зовнішньому та внутрішньому ринках і посилення конкурентної боротьби;

- розвиток методології та інструментарію планування та посилення науково-технічного прогресу.

Необхідність вирішення зазначених чинників зумовила виникнення та перехід до стратегічного планування, яке за своїми визначальними характеристиками є більш гнучкою та адаптивною концепцією, яка передбачає регулярну розробку та корекцію системи формалізованих планів заходів з урахуванням результатів безперервного контролю та оцінювання змін внутрішнього та зовнішнього середовища. Мета стратегічного планування полягає у вдосконаленні реакції підприємства на динаміку ринку та поведінку конкурентів на основі систем довго-, середньо- та короткострокових планів, проектів і програм, включаючи довгострокові цілі та стратегії їх досягнення.

У системі стратегічного планування відсутнє припущення про те, що майбутнє неодмінно буде краще минулого і відхиляється припущення про можливість вивчення майбутнього шляхом використання методу екстраполяції. Основу стратегічного планування становить аналіз внутрішніх можливостей організації і зовнішніх конкурентних сил та пошуку шляхів використання зовнішніх можливостей з урахуванням специфіки організації. Мета стратегічного планування полягає у вдосконаленні реакції підприємства на динаміку ринку та поведінку конкурентів. Разом з тим у стратегічному плануванні все ще переносилися тенденції та параметри з минулого періоду [1–3].

На етапі поширення концепції стратегічного планування знаковою подією стала праця Альфреда Чандлера (1918–2007), професора Гарвардської школи бізнесу, «Стратегія і структура»: Глави з історії американського промислового підприємства" (1962 рік), в якій були сформульовані деякі ключові концепції сучасної теорії менеджменту, а також окреслені контури першої систематичної дослідницької програми стратегічного менеджменту.

У роботі «Стратегія і структура» розглядаються стратегії та організаційні структури великих компаній американського бізнесу, а також прослідковується їх еволюція в першій половині ХХ ст., на основі чого були зроблені певні практичні висновки. На основі стислого аналізу досить великого переліку фірм А. Чандлер приділив основну увагу історії становлення компаній Du Pont, General Motors, Standard Oil і Sears Roebuck, які на його думку є прикладами компаній, що дозволяють виявити достатньо загальні тенденції. А. Чандлер, як один із перших дослідників у сфері стратегічного менеджменту, надав власне визначення стратегії, яка, на його погляд, є детермінантом основних довгострокових цілей підприємства, затвердження плану заходів та розподілу ресурсів необхідних для досягнення поставлених цілей. Стратегія, якій А. Чандлер приділяв особливу увагу, стосувалася зростання ступеня диверсифікації виробництва, що спостерігалось в той час у великих підприємствах США, саме тому центральною темою книги є стратегічні зрушення від бізнесу, пов'язаного з випуском продукції одного типу, до диверсифікованого бізнесу [4, с. 13].

Для традиційних організацій першої половини ХХ ст. диверсифікація зазвичай породжувала безліч різноманітних проблем. Як приклад наводилася компанія Du Pont, яка здійснювала диверсифікацію під час Першої світової війни і в перші роки після її закінчення. Перед компанією стояла мета зниження залежності від випуску основної продукції – вибухових речовин. Проте, компанія швидко усвідомила свою надмірну централізованість, яка заважала їй впоратися з проблемами розширення асортименту. Наслідком спроб диверсифікації стали серйозні збитки, понесені Du Pont в 1919-1921 рр. Проте, як виявилось, проблема полягала не в самій стратегії диверсифікації, а в традиційності структури, що керувала її реалізацією. За думкою А. Чандлера: «До тих пір поки стратегія прямує за структурою результатом стає неефективність» [4; с. 114]. Рішення проблем компанії Du Pont полягало в створенні в ній того, що сам А. Чандлер називав «мультидивізіональною структурою».

Новизна такої мультидивізіональної структури полягала в тому, що вона забезпечувала перерозподіл операційної відповідальності на користь виробничих підрозділів за одночасного збереження загального стратегічного керівництва компанією за її штаб-квартирою, генеральним офісом.

Основна причина його успіху мультидивізіонального поділу полягала в тому, що цей підхід дозволив відповідальним за долю підприємства в цілому керівникам відмовитися від виконання рутинних виробничих функцій і поряд з цим надав їм час, інформацію і навіть наклав свого роду психологічні зобов'язання щодо довгострокового планування і оцінки майбутніх результатів. У той же час він надав відповідальність і необхідні повноваження для оперативного управління керівникам мультифункціональних підрозділів [4; с. 205].

Генеральні менеджери підрозділів продовжували керувати своїми структурними одиницями, а топ-менеджери визначали, що повинно бути в портфелі замовлень цих дивізіонів і координували роботу компанії в цілому для отримання максимальних переваг.

Запропонована А. Чандлером концепція мультидивізіональної структури мала істотний вплив на теорію і практику управління, оскільки саме переконання А. Чандлера використовувалися консультантами компанії «McKinsey» при просуванні нових дивізіональних форм по всьому світу в 1960-х рр. (принаймні двадцять дві з першої сотні найбільш успішних англійських фірм користувалися в цей період організаційними консультаціями «McKinsey»). При цьому запропонована А. Чандлером ідея про передачу вирішення стратегічних питань на рівень генерального офісу в значній мірі виправдовувала створення центральних корпоративних відділів планування, які стали активно з'являтися у 1960-х і на початку 1970-х років.

Іншою істотною працею, яка вплинула на подальшу еволюцію стратегічного планування стала книга «Корпоративна стратегія» І. Ансоффа (1918-2002 рр.), що була опублікована у 1965 році та сприяла розгляду стратегії в новому вимірі і містила виклад алгоритму процесу визначення стратегічного поведінки фірми. Деякі історики економічної думки зазначають, що саме І. Ансофф запровадив термін "стратегічне управління" у ділову лексику.

Підзаголовою книги І. Ансоффа стала фраза "Аналітичний підхід до політики бізнесу для зростання та розширення". За І. Ансоффом кінцевий продукт стратегічних рішень обманним чином простий, обирається комбінація продуктів і ринків для фірми, яка досягається шляхом додавання нових товарних ринків, звільнення від деяких старих та розширення існуючої позиції. Хоча кінцевий продукт був простим, процеси та рішення, які дозволяють отримати результат, створювали лабіринт, досягти якого та пройти через який може пройти лише винятковий менеджер. Аналіз і зокрема «аналіз розбіжностей» (розбіжностей між поточною та бажаною позицією) є ключем до розблокування стратегії [5, с. 9].

У книзі також вперше було широко розповсюджена концепція «синергії», яку спочатку І. Ансофф узагальнював як ефект « $2 + 2 = 5$ ». У своїх пізніших книгах І. Ансофф уточнив своє визначення синергії як таке, що є будь-яким «ефектом, який може призвести до отримання сукупного прибутку більшого, ніж сума за його частинами».

У своїй праці «Корпоративна стратегія» Ансофф звертається до проблем організації, що приймає рішення, виділивши чотири типи стандартних рішень: в сфері стратегії, політики, програм і стандартних процедур. Останні три типи перетиналися з попередніми уявленнями про політику та стандартні процедури та були введені для вирішення типових спірних проблем без значних витрат часу керівників. Але відмінність стратегічних рішень за І. Ансоффом полягає в тому, що їх необхідно застосовувати до нових обставин, тому їх кожного разу необхідно приймати заново.

І. Ансофф також запропонував нову класифікацію рішень: «стратегічні» (пов'язані з продуктами або ринками), «адміністративні» (пов'язані зі структурою та розподілом ресурсів) та «оперативні» (бюджетування, контроль та регулювання) [5, с. 162].

Незважаючи на те, що книга «Корпоративна стратегія» свого часу була впливовою книгою, вона створила те, що як стверджують деякі науковці, сам І. Ансофф назвав «паралічем шляхом аналізу» - неодноразове розроблення стратегічних планів, які залишаються невідданими та нездійсненими. Пізніше І. Ансофф намагався усунути зазначені недоліки у своїх наступних працях «Стратегічне управління» (1984 р.), «Стратегія бізнесу» (1969 р.), «Поведінка закупівель у промисловості США у 1948–1965 рр.» (1971 р.), «Від стратегічного планування до стратегічного менеджменту» (1974 р.) та «Нова корпоративна стратегія» (1988 р.).

Іншою важливою подією, яка вплинула на перехід на подальший виток спіралі еволюційного розвитку економічної думки стало заснування у 1980 році міжнародно-визнаного Журналу зі стратегічного управління, що став форумом для обміну та формування знання у сфері стратегічного управління.

До початку 90-х років переважна більшість розвинених і потужних підприємств розпочали перехід від стратегічного планування до стратегічного управління, що було обумовлене не лише зміною зовнішнього конкурентного середовища функціонування підприємств, а й усвідомленням недостатньої ефективності стратегічного планування як інструментарію управління підприємством, новим розумінням «стратегії» у працях І. Ансоффа, Г. Мінцберга, А. Томпсона, А. Дж. Стрікланда, М. Портера та інших, а також розробленням нових методів вирішення стратегічних проблем та стратегічного мислення, які довели свою ефективність на практиці у конкретних показниках економічної діяльності підприємств та які були запропоновані такими компаніями, як BCG, General Electric, McKinsey, Arthur D. Little, Coca-Cola та інші.

За визначенням І. Ансоффа: «стратегічне планування – це управління за планами, а стратегічний менеджмент – це управління за результатами», підкреслюючи таким чином, що в стратегічному менеджменті акцент робиться на постійне спостереження за зовнішнім середовищем і одержуваними результатами в умовах посилення невизначеності зовнішнього середовища при одночасному послабленні сигналів про зміни в ньому, що створює необхідність у розробленні чутливих підсистем відстеження змін у зовнішньому середовищі [5, с. 179].

На етапі поширення концепції стратегічного управління визначною подією стали праці Генрі Мінцберга (нар. 1939 р.), одного зі всесвітньо визнаних лідерів у галузі сучасних досліджень у сфері стратегічного планування та управління, нові книги якого видаються дотепер (так реліз публікації нової книги Генрі Мінцберга «Нічні оповідання для менеджерів» запланований на лютий 2019 року). У своїх працях Генрі Мінцберг змінив бачення стратегії визначивши її як складну економічну категорію як єдність «5Р»: план (plan), зразок, модель, шаблон (pattern), позиціонування (position), перспектива (perspective) і відволікаючий маневр (ploy). У основі його погляду на стратегію закладене припущення, що стратегія це не документ та не рішення, а процес, що обов'язково поєднає роздуми і дії, аналіз і синтез. Особливий інтерес Г. Мінцберга завжди викликали спонтанні стратегії, що виникають не в результаті ретельно обміркованого плану, а в результаті сукупності вдалих дій щодо розвитку бізнесу і їх подальшого узагальнення. Темі стратегії присвячений цілий ряд книг: «Стратегічне сафарі» (1990, у співавторстві з Б. Альмстрандом і Дж. Лейпелом), «Стратегічний процес» (1991, у співавторстві з Дж. Лейпелом і С. Гошалом), «Зліт і падіння

стратегічного планування» (1994). Широкою популярністю донині користується книга «Стратегічне сафарі: екскурсія по нетрях стратегічного менеджменту», у якій здійснений комплексний аналіз та класифікація десяти наукових шкіл, що відрізняються за логікою та характером процедурних аспектів розроблення стратегії (школа планування, школа дизайну, школа прогнозування, школа підприємництва, когнітивна школа, школа навчання, школа влади, школа культури, школа зовнішнього середовища, школа конфігурації) [6, 7].

Інша сфера наукових інтересів Г. Мінцберга полягала у дослідженні структури організацій. Так, у своїй відомій праці «Структура в кулаці» (1983 рік) він виділив п'ять ідеальних типів (у Г. Мінцберга – конфігурацій) організації – просту структуру, механістичну бюрократію, професійну бюрократію, дивізійну структуру і адхократію, що є стійкими формами організацій, в яких всі параметри організаційного дизайну чітко відповідають один одному [8, с. 67–95]. Пізніше у своїй наступній праці «Менеджмент: природа і структура організацій очима гуру» Г. Мінцберг додав ще дві конфігурації – місіонерську і політичну організації. Крім того, Г. Мінцберг описав, як змінюються конфігурації протягом життєвого циклу організації [9, с. 91–125].

І третій напрямок, що хвилював Г. Мінцберга, був присвячений управлінській праці і управлінській освіті. Якщо перші книги висвітлювали сутність управлінської праці, то книга «Потрібні управлінці, а не випускники МВА» (2004 рік) присвячена саме проблемам управлінської освіти.

Вагомим внеском у становлення теорії та практики стратегічного управління стали праці М. Портера (нар. 1947 рік). Так, зокрема, у своїй праці «Конкурентна стратегія» (1980 рік) М. Портер виклав новий революційний підхід до трактування стратегії підприємства. Відкидаючи існуючі в цій сфері підходи, М. Портер використав для аналізу процесу розроблення стратегії закони мікроекономіки. Першим кроком став розгляд стратегії в якості принципу, який міг би застосовуватися не тільки до окремих компаній, а й до цілих секторів промисловості. Аналіз стратегічних вимог різних галузей дозволив М. Портеру розробити першу з його моделей, так звану модель п'яти сил, згідно з якою аналіз галузі для цілей розроблення стратегії охоплює аналіз загрози появи продуктів-замінників, загрози появи нових гравців, ринкової влади постачальників, ринкової влади споживачів, рівня конкурентної боротьби. Особливо важливим для практики та теорії стратегічного управління є запропоноване М. Портером визначення та опис так званих генеричних (родових) стратегій. На думку М. Портера, кожна компанія має чотири основних стратегічних варіанти вибору. Для визначення своєї майбутньої генеричної стратегії необхідно вирішити дві наступні проблеми: (1) вибрати простір для ведення конкурентної боротьби, тобто вирішити, чи буде компанія прагнути вийти на широкий ринок або обмежитися конкретними цільовими сегментами; (2) вибрати конкурентну перевагу – лідерство за витратами або диференціювання товару. Виходячи із відповіді на зазначені вище дві проблеми було виділено три типи конкурентних стратегій: мінімальних витрат, диференціації та фокусування. Але у більш пізніх своїх працях М. Портер описав п'ять типів базових конкурентних стратегій: стратегію лідерства за витратами, стратегію широкої диференціації, стратегію оптимальних витрат, сфокусовану стратегію на основі низьких витрат та сфокусовану стратегію на основі диференціації [10, с. 112–145].

Класикою стратегічного управління визнана праця «Стратегічний менеджмент», написана А. Томпсоном, який досліджував проблеми бізнес-стратегії, аналізу кон'юнктури ринку і конкуренції, а також економіки підприємств, та Дж. Стріклендом, який займався розробкою систем стратегічного планування для компаній «BellSouth», «American Telephone and Telegraph», «Southern», «Delco Remy», «General Motors», «Gulf States Paper», «USA Group» [11, с. 64–120].

Всі зазначені вище передумови викликали перехід від стратегічного планування до стратегічного управління, що є не лише комплексом стратегічних управлінських рішень, які визначають довгостроковий розвиток організації, а й охоплює конкретні дії, що забезпечують оперативне та вчасне реагування підприємства на вектор зміни зовнішнього конкурентного середовища функціонування підприємства, яке може викликати необхідність запровадження іншого стратегічного маневру, перегляд та коригування загальної напрямку та цілей розвитку.

Разом з тим бюджетування, довгострокове планування, стратегічне планування та стратегічне управління не протиставляються один одному. Всі наступні еволюційні стадії, що передували появі стратегічного управління, реактивно виникли з метою усунення недоліків попередньої стадії, інтегрувавши позитивні сторони попередньої стадії та вдосконалюючись на наступному етапі. Так, стратегічне планування, що прийшло на зміну довгостроковому плануванню, повністю інтегрувало всі його досягнення, а потім само стало складовою частиною стратегічного управління. Можна впевнено стверджувати, що в процесі реалізації положень стратегічного управління цілком допустимо здійснення довгострокового планування на тих товарних ринках, які відрізняються високою стабільністю. Також в процесі реалізації стратегій можуть використовуватися бюджети як інструментарій уточнення, короткострокового управління та контролю за використанням та витрачанням ресурсів.

Разом із переходом на етап стратегічного управління з організаційної точки зору змінилися свідомість та спосіб мислення управлінців, та через те, що внаслідок динамізму не завжди стало можливим передбачити розвиток подій, важливим є створення таких організацій, які будуть здатні функціонувати в

умовах невизначеності та оперативно реагувати на зміни зовнішнього середовища. Саме тому в організаціях були створені нові структури, які постійно вивчали поточну ситуацію на ринку, оперативно виявляючи зміни і надаючи інформацію керівництву про нові виявлені тенденції, а управлінських структурах були створені механізми своєчасного реагування на виявлені зміни на основі прийняття відповідних управлінських рішень.

У більшості науково-практичних джерел зазначається, що сутність стратегічного управління зводиться до надання відповіді на три найважливіші питання:

Який поточний стан підприємства на даний час? Для відповіді на зазначене питання менеджери повинні добре та адекватно розуміти поточну ситуацію на основі розвинутої надійної інформаційної бази, в якій функціонує підприємство, перш ніж вирішувати, куди рухатися далі.

У якому стані підприємство хотіло би знаходитися через три, п'ять, десять років? Відповідь на зазначене питання характеризує одну із визначальних особливостей стратегічного управління – довгострокову орієнтацію на майбутнє.

У який спосіб досягти бажаного стану? Відповідь на третє питання пов'язана з реалізацією обраної стратегії, в процесі якої може відбуватися коригування двох попередніх відповідей. Найважливішими складовими елементами і разом з тим обмеженнями даного етапу є наявні або доступні ресурси і потенціал, система управління, організаційна структура та персонал, який буде реалізовувати обрану стратегію.

І. Ансофф рекомендує розглядати стратегічне управління як єдність двох взаємодоповнюючих підсистем: аналізу і вибору стратегічної позиції і оперативного управління в реальному масштабі часу [5, с. 125].

Таким чином, стратегічне управління, на відміну від стратегічного планування, є дієво орієнтованою системою, яка включає не лише процес реалізації стратегії, а також оцінку і контроль.

Відмінності стратегічного управління від стратегічного планування крім того, що вони пов'язані з процесом реалізації стратегії, визначаються ще декількома наступними важливими чинниками, що підкреслюють більшу досконалість стратегічного управління [1–4]:

- реакція стратегічного управління на зовнішні зміни є подвійною: довготривалою і оперативною одночасно; довготривала реакція закладається в стратегічні плани функціонування підприємства, а оперативна – реалізується поза планового циклу в реальному режимі часу;

- стратегічне управління характеризується швидкою реакцією на зміни зовнішнього середовища всередині планових періодів через виникнення стратегічних несподіванок, які змушують приймати стратегічні рішення поза циклами планування, для ідентифікації зазначених несподіванок підвищуються вимоги до інформаційного забезпечення та безпосередньо оперативності та якості отримання інформації, та створюються системи збору, аналізу інформації та прийняття стратегічних рішень в реальному масштабі часу (система on-line);

- у стратегічному управлінні параметри зовнішнього середовища не розглядається як щось вихідне і незмінне;

- стратегічне управління уособлює найкращі елементи всіх попередніх систем управління, тобто передбачає складання бюджетів, використання тенденцій екстраполяції для оцінки більш стабільних чинників, застосування елементів стратегічного планування, а також удосконалення, необхідні для прийняття та коригування стратегічних рішень, здійснюваних в реальному масштабі часу.

Інше визначення стратегічного менеджменту – це діяльність щодо забезпечення досягнення цілей організації в умовах динамічного, мінливого і невизначеного середовища, що дозволяє оптимально використовувати існуючий потенціал і залишатися сприйнятливим до зовнішніх змін.

Разом з тим деякі джерела зазначають про наявність наступних обмежень стратегічного управління:

- функціонування системи стратегічного управління характеризується високим рівнем витрат з точки зору ресурсів та часу на забезпечення його підтримки та ставить високі вимоги до професійно-кваліфікаційного рівня та інформаційного забезпечення, оскільки вартість прийняття помилкових стратегічних рішень є занадто високою;

- стратегія не завжди надає точне та детальне передбачення майбутнього, а інколи визначає скоріше якісні параметри майбутнього стану підприємства та заходи їх досягнення;

- стратегічне управління є унікальним для кожного підприємства, оскільки базується на внутрішніх можливостях та потенціалі підприємства із врахуванням стану його зовнішнього середовища, саме тому його не можна звести до використання рутинних процесів, процедур і схем, оскільки відсутня уніфікована процедура для вирішення проблем у конкретній ситуації;

- у певних структурах інколи наявність сформованої стратегії може сприяти бюрократизації управління, у той час як зовнішнє середовище може часто вимагати використання термінових заходів.

Висновки. Підсумовуючи все вище зазначене, можна зробити висновок, що стратегічне управління є найбільш розвинутою частиною менеджменту і являє собою сферу науково-практичних знань про стратегічні аспекти управління підприємством – про принципи, методи, інструментарій, методологію та засоби ефективного досягнення цілей розвитку підприємства в довгостроковій перспективі, а виникнення стратегічного управління та затвердження його як самостійного напрямку менеджменту носило об'єктивний

еволюційний характер і було обумовлено появою невизначеності та посилення непередбаченості та динамізму в економіці. Разом з тим роль і значення стратегічного управління протягом останніх десятиліть істотно підвищилися, оскільки стратегічне управління довело свою ефективність та дієвість як концепції управління.

Література

1. Шершньова З. С. Стратегічне управління / З. С. Шершньова, С. В. Оборська, Ю. М. Ратушний. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.
2. Кіндрацька Г. І. Основи стратегічного менеджменту / Г. І. Кіндрацька. – Львів : КІНПАТРИ ЛТД, 2003. – 264 с.
3. Наливайко А. П. Стратегія підприємства у постіндустріальній економіці : монографія / [А. П. Наливайко, О. М. Гребешкова та ін.] ; за заг. ред. А. П. Наливайка, О. М. Гребешкової. – Київ : КНЕУ, 2017. – 418 с.
4. Chandler A. D. Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise / A. D. Chandler. – Cambridge, MA : MIT Press, 1962. – 297 p.
5. Ansoff H. I. Corporate Strategy / H. I. Ansoff. – McGraw-Hill, N.Y., 1965. – 241 p.
6. Mintzberg H. Rethinking Strategic Planning Part 1: Pitfalls and Fallacies / H. Mintzberg // Long Range Planning. – 1994. – Vol. 27, № 3. – P. 12–21.
7. Mintzberg H. The Rise and Fall of Strategic Planning / H. Mintzberg. – N. Y. : Free Press and Prentice Hall International, 1994. – 480 p.
8. Минцберг Г. Стратегическое сафари: Экскурсия по дебрям стратегического менеджмента / Г. Минцберг, Б. Альстранд, Ж. Лампель. – М. : Альпина Паблшер, 2013. – 367 с.
9. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации / Г. Минцберг. – Санкт-Петербург : Питер, 2002. – 512 с.
10. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. – М. : Альпина Паблшер, 2015. – 453 с.
11. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.

References

1. Shershnova Z. Ye. Stratehichne upravlinnia / Z. Ye. Shershnova, S. V. Oborska, Yu. M. Ratushnyi. – K. : KNEU, 2004. – 699 s.
2. Kindratska H. I. Osnovy stratehichnoho menedzhmentu / H. I. Kindratska. – Lviv : KINPATRI LTD, 2003. – 264 s.
3. Nalyvaiko A. P. Stratehiia pidpriemstva u postindustrialnii ekonomitsi : monohrafiia / [A. P. Nalyvaiko, O. M. Hrebeshkova ta in.] ; za zah. red. A. P. Nalyvaika, O. M. Hrebeshkovoї. – Kyiv : KNEU, 2017. – 418 s.
4. Chandler A. D. Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise / A. D. Chandler. – Cambridge, MA : MIT Press, 1962. – 297 r.
5. Ansoff H. I. Corporate Strategy / H. I. Ansoff. – McGraw-Hill, N.Y., 1965. – 241 p.
6. Mintzberg H. Rethinking Strategic Planning Part 1: Pitfalls and Fallacies / H. Mintzberg // Long Range Planning. – 1994. – Vol. 27, № 3. – P. 12–21.
7. Mintzberg H. The Rise and Fall of Strategic Planning / H. Mintzberg. – N. Y. : Free Press and Prentice Hall International, 1994. – 480 p.
8. Mincberg G. Strategicheskoe safari: Ekskursiya po debryam strategicheskogo menedzhmenta / G. Mincberg, B. Alstrand, Zh. Lampel. – M. : Alpina Pablisher, 2013. – 367 s.
9. Mincberg G. Struktura v kulake: sozdanie effektivnoj organizacii / G. Mincberg. – Sankt-Peterburg : Piter, 2002. – 512 s.
10. Porter M. Konkurentnaya strategiya. Metodika analiza otraslej i konkurentov / M. Porter. – M. : Alpina Pablisher, 2015. – 453 s.
11. Tompson A. A. Strategicheskij menedzhment. Iskusstvo razrabotki i realizacii strategii / A. A. Tompson, A. Dzh. Striklend. – M. : Banki i birzhi, YuNITI, 1998. – 576 s.

Рецензія/Peer review : 04.01.2019

Надрукована/Printed : 07.02.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Лич В. М.

УДК 338.2

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-266-1-230-236

САУХ І. В.,
ШИМАНСЬКА В. В.,
МОМОНТ Т. В.

Житомирська філія ПВНЗ «Київський інститут бізнесу та технологій»

ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ, ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

У статті на основі контент-аналізу змісту визначень терміну «цифрова економіка» досліджено її сутність. Доведено, що цифрова економіка є акселератором соціально-економічного життя суспільства та ключовим драйвером зростання ВВП. Обґрунтовано необхідність трансформації економіки України. Розглянуто Концепцію розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 рр. Проаналізовано індекс цифрової конкурентоспроможності України та на його основі виявлено слабкі сторони країни, а саме: захист прав на інтелектуальну власність, банки і фінансові сервіси, високі інвестиційні ризики, кібербезпека та піратство; сильні – запуск бізнесу, швидкість інтернет-підключень, е-демократія, використання великих даних і якість навчання. Визначено основні бар'єри на шляху переходу до цифрової економіки.

Ключові слова: цифрова економіка, економічне зростання, електронний бізнес, глобалізація, розвиток.

SAUKH I. V.,
SHYMANSKA V. V.,
MOMONT T. V.

Zhytomyr branch of Kyiv Institute of Business and Technology

THE DIGITAL ECONOMY OF UKRAINE: MODERN CONDITION, TENDENCIES AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT

The aim of the article is to analyse the current state of the digital economy and identify the problematic issues of digital technology implementation in Ukraine. In the article on the basis of content analysis of the definitions of the term "digital economy" investigated its essence. It is proved that the digital economy is an accelerator of social and economic life of society and a key driver of GDP growth. The necessity of transformation of economy of Ukraine is proved. The Concept of development of digital economy and society of Ukraine for 2018-2020 is considered. The article analyses the digital competitiveness index of Ukraine and on its basis reveals the weaknesses of the country, namely: protection of intellectual property rights, banks and financial services, high investment risks, cybersecurity and piracy; strengths - starting a business, the speed of Internet connections, e-democracy, the use of big data and the quality of training. The main barriers to the transition to the digital economy are identified. The increase in the level of digitalization will contribute to improving the quality of life of citizens, namely: new employment opportunities, the growth of the purchasing power of the population, the availability and quality of education, the availability of digital services and the attractiveness of the economy for qualified personnel. An increase of the digitalisation level will improve the quality of life of citizens, namely: new employment opportunities, increased purchasing power of the population, accessibility and quality of education, the convenience of digital services and attractive economics for skilled personnel. The main indicators of the digital competitiveness rating have been analysed by the author of the article.

Keywords: digital economics, economic growth, e-business, globalization, development.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Аналізуючи економічний стан України сьогодні, навіть, не будучи економістом за фахом, можна із впевненістю констатувати, що країна переживає кризовий етап. Про це свідчать такі проблеми: зростання інфляції, стрімке зниження експорту, відсутність інвестування, щорічне зростання загального державного боргу, зростання цін на комунальні платежі, продукти харчування та послуги. Рівень життя населення залишається на низькому рівні попри всі обіцянки уряду. Низький рівень доходів громадян є причиною виникнення трудової міграції. Сьогодні тисячі кваліфікованих кадрів, які вкрай необхідні нашій державі, знаходяться за кордоном та не планують повертатися, що ще більше сповільнює зростання економіки.

Постановою КМУ від 11 липня 2018 р. № 546 схвалено Прогноз економічного і соціального розвитку України на 2019–2021 роки, яким визначено основні прогностичні макропоказники економічного і соціального розвитку України.

Документ розроблений за трьома сценаріями та ґрунтується на аналізі розвитку економіки у 2017 році та двох попередніх роках, поточної економічної ситуації, припущеннях, що враховують вплив зовнішніх та внутрішніх чинників і ризиків, та містить бачення перспективи розвитку економіки України у 2019–2021 роках (у цілому та за секторами економіки).

Економіка України істотно відстає від показників Європи та потребує негайної реанімації. Перешкоджають економічному зростанню високі показники корумпованості, слабкий рівень розвитку інфраструктури і залежність експорту від кон'юнктури сировинних ринків.

Цього року відбувся 49-й щорічний Всесвітній економічний форум у Давосі, що проводився під девізом «Глобалізація 4.0: У пошуках глобальної архітектури в століття четвертої промислової революції»

(у темі відображені дві основні тенденції – проблеми глобального співробітництва і зміни в результаті високотехнологічної цифрової революції).

За оцінками Всесвітнього економічного форуму цифровізація протягом наступного десятиліття може надати додатково понад 30 трлн дол. США доходів для світової економіки протягом найближчих 10 років (до 2025 р.) [4].

В економічних дослідженнях таке якісне перетворення було позначено терміном «діджиталізація» (перехід на «цифру» або до цифрової економіки) і пов'язане зі зниженням операційних витрат; ліквідацією рутинних операцій у виробничих процесах та їх оптимізацією; підвищенням продуктивності праці; формуванням більш гнучких зв'язків з постачальниками і клієнтами; загостренням конкуренції; освоєнням нових ринків, у тому числі зарубіжних, а звідси підвищенням інноваційної активності та ефективності господарювання на мікрорівні; економічним зростанням і структурним розвитком на макрорівні.

Більш того згідно з аналізом Бостонської консалтингової групи «цифровізація є ключовим драйвером зростання ВВП» [1]. Саме тому цифрова економіка є рушійною силою економічного зростання України та акселератором соціально-економічного життя суспільства у сучасному світі, саме вона здатна стрімко підвищити ВВП країни.

Успішний досвід Естонії, Ірландії, Швеції та Ізраїлю свідчить, що безпосередній ефект від комплексного розвитку цифрової економіки становить 20% ВВП протягом п'яти років, а ROI інвестицій в цифрову трансформацію сягає 500% [15].

Актуальність дослідження визначається нагальною потребою пошуку нових джерел економічного зростання України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сьогодні розвиток цифрової економіки є мейнстрімом, саме тому дослідженню даного питання присвячена значна увага як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Серед них варто відзначити В. Апалькова, С. Веретюк, І. Карчеву, С. Коляденко, Н. Краус, П. Пуцентейло.

Метою статті є аналіз сучасного стану цифрової економіки та визначення проблемних питань впровадження цифрових технологій в Україні.

Виклад основного матеріалу. Цифрова економіка базується на інформаційно-комунікаційних та цифрових технологіях, стрімкий розвиток та поширення яких сьогодні позитивно впливають на традиційну економіку. Внаслідок цього вона трансформується від такої, що споживає ресурси, до економіки, що створює ресурси.

Впровадження цифрової економіки обумовлює революційні зміни буквально в усіх сферах життя: створення якісно нових моделей бізнесу, торгівлі, логістики, виробництва; зміну формату освіти, охорони здоров'я, державного управління, комунікацій між людьми; ця нова концепція повинна задати нову парадигму розвитку держави, економіки і всього суспільства.

Термін «цифрова економіка» ввів у 1995 р. Дон Тапскотт [2]. Це економіка, що базується на цифрових комп'ютерних технологіях, яку іноді називають інтернет-економікою, новою економікою або веб-економікою.

Колектив авторів [9] зазначає, що цифрова економіка – це надання послуг, виробництво, продаж і постачання продуктів як через комп'ютерні мережі, так і на основі договорів всього технологічного циклу, системи обліку, звітності та фінансів.

Коляденко С. В. вважає, що цифрова економіка – діяльність, в якій ключовими факторами виробництва є дані, представлені в цифровому вигляді, а їх обробка та використання в великих обсягах дозволяє підвищити ефективність, якість і продуктивність в різних видах виробництва, технологій, обладнання, під час зберігання, продажу, доставки і споживання товарів і послуг [7].

Пуцентейло П.Р. стверджує, що під терміном «цифрова економіка» слід розуміти результат трансформаційних ефектів нових технологій загального призначення в сфері інформації та комунікації, що впливають на всі сектори економіки і соціальної діяльності. Інтерес до цифрової економіки обумовлений тим, що інформаційні технології набувають все більшої важливості в економічному розвитку всіх країн світу без винятку. Цифрова економіка передбачає широке використання технологій великих масивів даних (Big data), індустріального Інтернету речей та Інтернету речей (ІоТ/ІоТ), хмарних обчислень, квантових технологій, NBIC-конвергенції (конвергенції нано-, біо-, інфо- та когнітивних технологій), адитивного виробництва, роботизації та інших так званих наскрізних інформаційних технологій і технологій інформаційної безпеки [12].

Веретюк С.М. [5] зазначає, що цифрова економіка є складовою частиною економіки, в якій домінують знання суб'єктів та нематеріальне виробництво, а це, в свою чергу, є основним показником під час визначення інформаційного суспільства.

Краус Н.М. підкреслює, що цифрова економіка базується на цифрових комп'ютерних технологіях та сьогодні все частіше переплітається з традиційною економікою, роблячи чітке розмежування складнішим. Діджиталізацію/цифровізацію автор тлумачить як виробництво, продаж й постачання продуктів через комп'ютерні мережі. Виробництво і розподіл продукції, робіт/послуг в цифровій економіці – це інформація й способи її передачі, Інтернет-технології, мережеві зв'язки та відповідна інфраструктура, знання, інновації, синергетичні ефекти [8].

Узагальнюючи існуючі визначення цифрової економіки, слід зазначити, що у більшості визначень превалює компонентний підхід в ході розгляду економічної сутності цифрової економіки. Так, Міжнародна організація OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) та Томас Мезенбург виділяють три основні компоненти цифрової економіки [3]:

- підтримуюча інфраструктура (апаратне та програмне забезпечення, телекомунікації, мережі та ін.);
- електронний бізнес, або e-business (ведення господарської діяльності та будь-яких інших бізнес-процесів через комп'ютерні мережі);
- електронна комерція, або e-commerce (дистрибуція товарів через Інтернет).

Автори [10] вважають, що з позицій класичної економічної теорії такий вибір компонент не можна вважати випадковим. Науковці стверджують, що обґрунтовані ще понад 150 років тому класиками політичної економії процеси «виробництва, розподілу, обміну та споживання» однозначно узгоджуються та корелюються з компонентами цифрової економіки. Електронний бізнес обумовлює цифровізацію виробництва. Електронна комерція, погоджуючи інтереси продавця і покупця, призводить до цифровізації обміну та розподілу. Одночасно відбувається розширення споживання цифрових продуктів. Масове придбання та використання мобільних додатків до смартфонів, які працюють під операційною системою Android чи iOS, є прикладом цифрового споживання.

Кількість наукових статей провідних вчених з заявленої тематики свідчить про значний інтерес до цифрової економіки як рушія економічного зростання держави. Слід також зазначити, що урядом України проголошено, що держава зобов'язана нагально розпочати масштабну цифровізацію всіх галузей економіки та базових сфер життєдіяльності, таких як освіта й медицина, максимально інвестуючи в розвиток цифрових інфраструктур, інновації та сучасні технології.

На державному рівні схвалено Концепцію розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затверджено план заходів щодо її реалізації [8].

У Концепції визначено, що основними цілями цифрового розвитку є: прискорення економічного зростання та залучення інвестицій; трансформація секторів економіки в конкурентоспроможні та ефективні; технологічна та цифрова модернізація промисловості та створення високотехнологічних виробництв; доступність для громадян переваг та можливостей цифрового світу; реалізація людського ресурсу, розвиток цифрових індустрій та цифрового підприємництва.

Основною метою документа є реалізація ініціатив «Цифрового порядку денного України 2020» (цифрова стратегія) [10] для усунення бар'єрів на шляху цифрової трансформації України у найбільш перспективних сферах.

Це планується досягти шляхом стимулювання економіки та залучення інвестицій, подолання цифрової нерівності, поглиблення співпраці з ЄС у цифровій сфері та розбудови інноваційної інфраструктури країни та цифрових перетворень.

Отже, реалізація заходів Концепції має забезпечити стимулювання економіки та залучення інвестицій; основу для трансформації вітчизняних індустрій в конкурентоспроможні та ефективні за рахунок їх «цифровізації»; вирішення проблеми «цифрового розриву», наближення «цифрових» технологій до громадян, у тому числі, шляхом забезпечення доступу громадян до ширококутного Інтернету, особливо у селищах та невеликих містах; створення нових можливостей для реалізації людського капіталу, розвитку інноваційних, креативних і «цифрових» індустрій та бізнесу; розвиток експорту «цифрової» продукції та послуг (ІТ-аутсорсинг).

Поряд із цим варто зауважити, що дослідження швейцарської бізнес-школи IMD показали, що цифрова конкурентоспроможність України залишається на досить низькому рівні.

Цифрова економіка характеризується суттєвою інформаційною асиметрією, тобто нерівномірним розподілом між ринковими гравцями інформації, необхідної для прийняття господарських рішень на всіх рівнях функціонування економіки. Кожному учаснику економічних відносин доступний лише обмежений об'єм інформації, що безпосередньо впливає на ефективне функціонування всіх елементів та учасників господарських відносин. Інформація, перетворюючись з елементу ринкової інфраструктури в повноправний стратегічний ресурс, змінює власну роль в економічних відносинах, одночасно генеруючи принципово нові проблеми для економіки, на які наразі не існує адекватної системи протидії [6].

У 2018 році Україна зайняла 58 місце у зазначеному рейтингу із 63 можливих позицій. Світовий рейтинг цифрової конкурентоспроможності IMD (World Digital Competitiveness Ranking) вимірює здатність країни впроваджувати і досліджувати цифрові технології, що ведуть до трансформації в державній практиці, бізнес-моделях і суспільстві в цілому. Він формується на основі 50 критеріїв, велика частина яких заснована на статистичних даних, а також на результатах опитувань. До першої категорії відносять інформацію про витрати на дослідження і розробки в даній області, швидкість ширококутного інтернету та інше. У рейтингу 63 місця, які присвоюються за сукупним результатом, що був показаний в 3 категоріях:

- «Знання»: країни ранжуються в порядку убування якості навчання, освіти, науки;
- «Технології»: тут експерти розподіляють країни у відповідності зі станом інтернет- та комунікаційних технологій, фінансовим капіталом в ІТ-галузі, а також регуляторним середовищем;
- «Готовність до майбутнього»: верхні позиції відводяться країнам з високим рівнем готовності

використовувати цифрову трансформацію. Згідно зі звітом, за рік Україна продемонструвала незначне поліпшення в категоріях «Знання» (з 45 на 39 місце) і «Технології» (з 62 на 61). Показники категорії "Готовність до майбутнього" залишилися незмінними (таблиця 1).

Кожна із категорій, що наведені вище, згідно з рейтингом цифрової конкурентоспроможності, включає три фактори, які, в свою чергу, включають ряд субфакторів (критеріїв).

Фактор знань відноситься до необхідної інфраструктури, яка підкреслює процес цифрової трансформації за допомогою відкриття, розуміння і вивчення нових технологій. Фактор включає в себе три субфактори: талант, інвестиції в навчання і освіту і наукову концентрацію.

Талант – це сукупність навичок і можливостей, доступних в конкретній економіці. Сила і рівень розвитку кадрового резерву взаємопов'язані з пріоритетним напрямом підготовки і навчання робочої сили. Наукова концентрація підкреслює інвестиції і виробництво знань, необхідних для цифрової трансформації економіки.

Технологічний фактор оцінює загальний контекст, через який забезпечується розвиток цифрових технологій. Цей контекст включає в себе, по-перше, допоміжну нормативну базу, яка дозволяє ефективно здійснювати підприємницьку діяльність і забезпечувати дотримання відповідного регулювання при одночасному заохоченні розвитку та інноваційної діяльності підприємств.

Таблиця 1

**Позиція України за рейтингом цифрової конкурентоспроможності
у розрізі основних складових (2014–2018 рр.)**

Показник (Oweral) / Роки (Years)	2014	2015	2016	2017	2018
Загальний рейтинг / Oweral	50	59	59	60	58
Знання / Knowledge	29	40	44	45	39
Талант / Talent	46	55	58	57	55
Навчання та освіта / Training & education	4	15	20	26	22
Наукова концентрація / Scientific concentration	42	39	45	45	40
Технології / Technology	58	60	60	62	61
Нормативна база / Regulatory framework	47	55	55	56	54
Капітал / Capital	56	60	60	62	61
Технологічні основи / Technological framework	58	60	58	60	57
Готовність до майбутнього / Future readiness	58	61	61	61	61
Адаптивні установки / Adaptive attitudes	58	60	60	58	53
Гнучкість бізнесу / Business agility	42	58	59	56	53
Інтеграція ІТ / IT integration	58	61	60	60	61

Джерело: IMD WORLD COMPETITIVENESS DIGITAL RANKING 2018 [14]

Другим елементом технологічного фактору є капітал, який оцінює наявність і поточні інвестиції в технологічний розвиток. Також розглядається рівень інвестиційного ризику в конкретній економіці. Останнім елементом є існуюча технологічна база оцінює поточну фізичну технологічну інфраструктуру в країні, а також її якість.

Таблиця 2

Експлікація критеріїв ранжування країн за рейтингом цифрової конкурентоспроможності

«Талант / Talent»	Навчання та освіта / Training & education	Наукова концентрація / Scientific concentration
Освітня оцінка PISA – Math Міжнародний досвід Іноземні висококваліфіковані кадри Управління містами Цифрові / технологічні навички Чистий потік іноземних студентів	Навчання співробітників Загальні державні витрати на освіту Досягнення вищої освіти Співвідношення учнів і викладачів (вища освіта) Випускники в галузі науки Жінки з науковими ступенями	Загальні витрати на НДДКР (%) Загальна чисельність персоналу НДДКР на душу населення Жінки-дослідники Продуктивність НДДКР з публікацій Науково-технічна зайнятість Високотехнологічні патенти
Нормативна база / Regulatory framework	Капітал / Capital	Технологічні основи / Technological framework
Започаткування бізнесу Примусове виконання контрактів Імміграційний закон Розробка і впровадження технологій Законодавство про наукові дослідження Інтелектуальні права	Капіталізація фондового ринку ІТ та медіа Фінансування технічного розвитку Банківські та фінансові послуги Інвестиційний ризик Венчурний капітал Інвестиції та телекомунікації	Комунікаційна технологія Абоненти рухомого широкосмугового зв'язку Бездротовий широкосмуговий зв'язок Інтернет-користувачі Швидкість інтернет-трафіку Високотехнологічний експорт (%)
Адаптивні установки / Adaptive attitudes	Гнучкість бізнесу / Business agility	Інтеграція ІТ / IT integration
Е-Участь Інтернет-торгівля Володіння планшетом Володіння смартфоном Ставлення до глобалізації	Можливості та загрози Інноваційні компанії Гнучкість компаній Використання великих даних і аналітики Передача знань	Електронний уряд Державно-приватне партнерство Кібербезпека Піратство програмного забезпечення

Фактор готовності до майбутнього досліджує рівень готовності економіки до цифрової трансформації. У цьому сенсі вона включає в себе три компоненти: адаптивні установки, гнучкість бізнесу та ІТ-інтеграція. Освоєння цифрових технологій вимагає особливих адаптаційних підходів, включаючи готовність суспільства брати участь у процесах, пов'язаних з цифровими технологіями, наприклад, здійснювати покупки в мережі інтернет. Готовність також вимагає гнучкості бізнесу з точки зору впровадження нових технологій. У цьому сенсі гнучкість бізнесу передбачає, що фірми в конкретній економіці здатні трансформувати свої бізнес-моделі, щоб скористатися новими можливостями. Нарешті, готовність потребує інтеграції ІТ, яка дозволяє оцінити, наскільки добре всі учасники застосовують відповідні методи і процеси ІТ. Деталізацію субфакторів наведено в таблиці 2.

На рис. 1 відображено позицію України за факторами та субфакторами у рейтингу цифрової конкурентоспроможності у 2018 році.

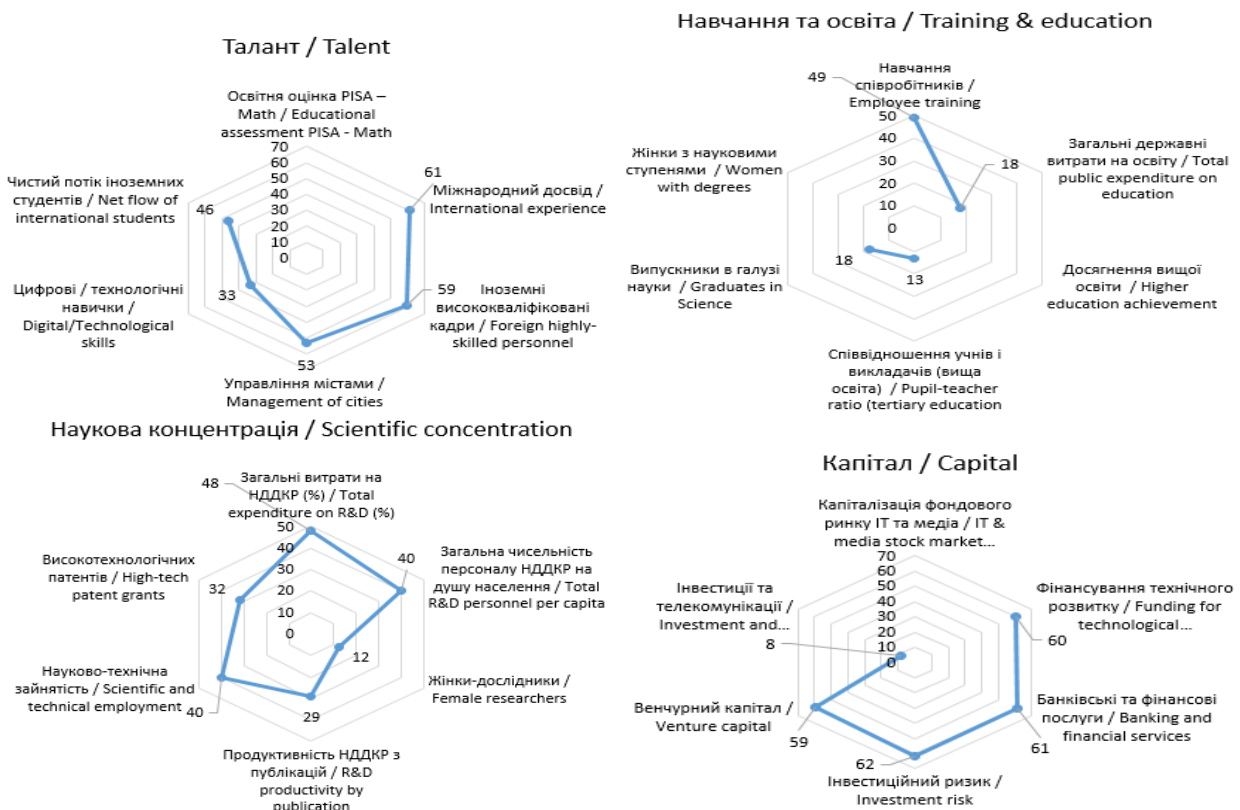
Проаналізувавши основні показники рейтингу, можна зробити наступні висновки:

1. Найбільше позицій Україна втратила за субфакторами: чистий потік іноземних студентів (мінус 18 позицій), започаткування бізнесу (мінус 17 позицій), імміграційний закон (мінус 8 позицій).

2. У той же час, Україна піднялась на 46 позицій за показником інвестицій в телекомунікації (8 місце); на 21 позицію за показником використання великих даних і аналітики (26 місце).

3. Слід також відзначити, що слабкими сторонами України є: захист прав на інтелектуальну власність, банки і фінансові сервіси, високі інвестиційні ризики, кібербезпека та піратство; сильними – швидкість інтернет-підключень, е-демократія, якість навчання.

Погоджуємось із думкою [12], що під час переходу до цифрової економіки основними завданнями, які стоять перед Україною є: зміна економічного укладу, зміна традиційних ринків, соціальних відносин, державного управління, що пов'язане з проникненням в них цифрових технологій; принципова зміна основного джерела доданої вартості і структури економіки за рахунок формування більш ефективних економічних процесів, забезпечених цифровою інфраструктурою; перехід функції механізму розвитку економіки до інститутів, заснованих на цифрових моделях і процесах на всіх рівнях (ринки, галузь, сфери діяльності); технологічний рівень, на якому представлені прогресивні технології і платформи; рівень єдиного середовища, представлений нормативним регулюванням, інформаційною інфраструктурою, кадровим забезпеченням і інформаційною безпекою. Єдине середовище покликане оптимізувати умови для розвитку рівнів економіки і технологій, а також підвищити ефективність їх взаємодії.



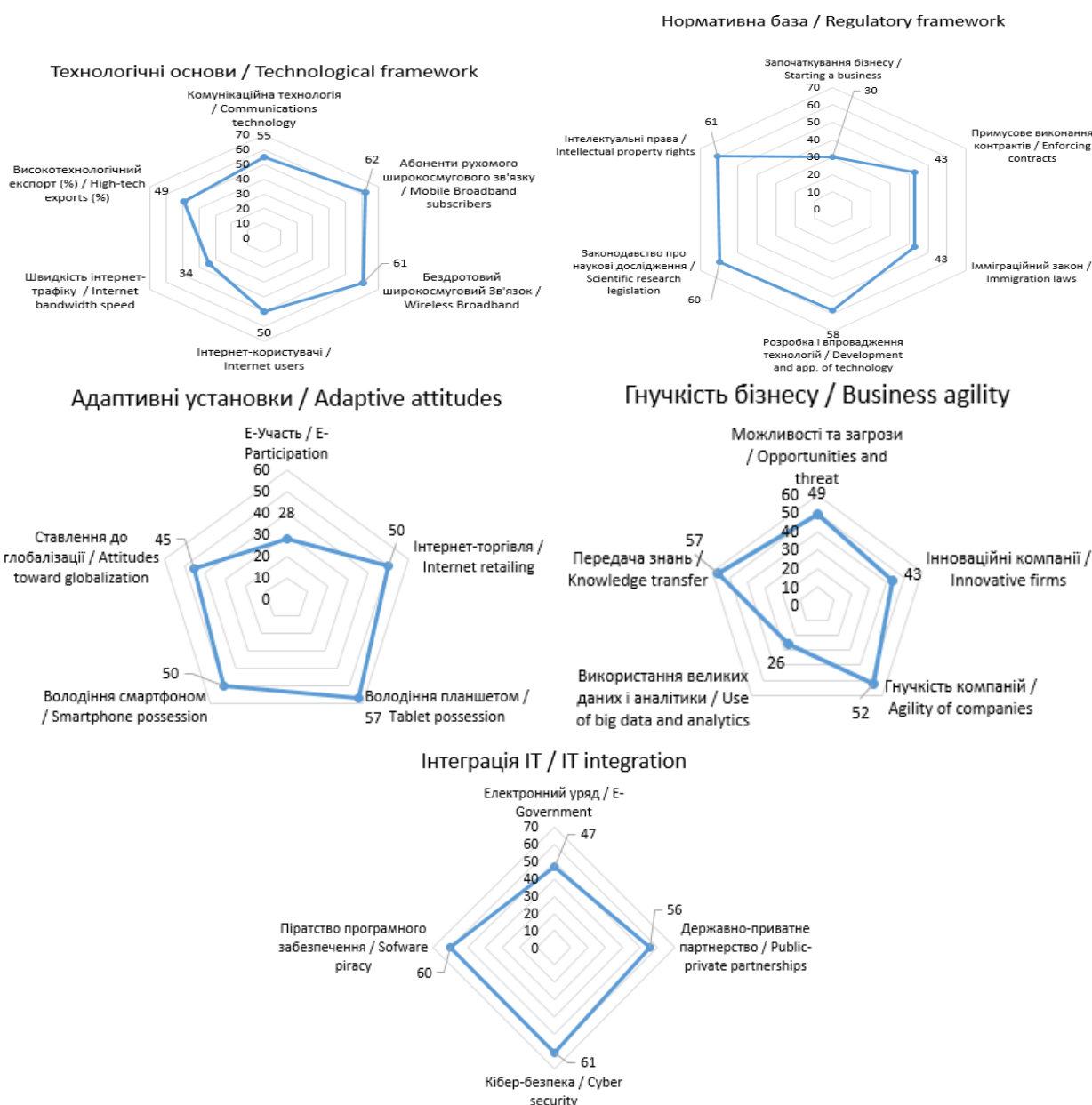


Рис. 1. Позиція України за факторами та субфакторами у рейтингу цифрової конкурентоспроможності (2018 рік)

Висновки. Зростання рівня цифровізації сприятиме підвищенню якості життя громадян, а саме: новим можливостям працевлаштування, зростанню купівельної спроможності населення, доступності та якості освіти, зручності цифрових сервісів та привабливості економіки для кваліфікованих кадрів.

Література

1. Emanuelle Alm, Niclas Colliander, Filiep Deforche et al. Digitizing Europe. Why northern european frontrunners must drive digitization of the EU economy. The Boston Consulting Group. Stockholm: BCG, 2016. 37 p.
2. Tapscott D. The Digital Economy: Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence. McGraw-Hill, 1995. 342 p.
3. The Concept of a 'Digital Economy'. URL: <http://odec.org.uk/the-concept-of-a-digital-economy/>.
4. The digital transformation of industry (A European study commissioned by the Federation of German Industries (BDI) and conducted by Roland Berger Strategy Consultants). URL: http://bdi.eu/media/user_upload/Digital_Transformation.pdf.
5. Веретюк С. М., Пілінський В. В. Визначення пріоритетних напрямків розвитку цифрової економіки в Україні. Наукові записки Українського науково-дослідного інституту зв'язку. 2016. № 2 (42). С. 51–58.
6. Глушач Ю. С. Рейтинг як інститут цифрової економіки // Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 18. С. 42–47.
7. Коляденко С. В. Цифрова економіка: передумови та етапи становлення в Україні та світі // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2016. № 6. С. 105–110.
8. Краус К.М., Краус Н.М. Цифровізація в умовах інституційної трансформації економіки: базові складові та інструменти цифрових технологій // Інтелект XXI. 2018. № 1. С. 211–214.
9. Лозова Т. І., Олійник Г. Ю., Олійник О. А. Цифровізація проведення технічної інвентаризації об'єктів нерухомого майна: земельних ділянок, розташованих на них будівель, споруд та передавальних пристроїв. Економіка та держава. 2019. № 1. С. 4-9. DOI: 10.32702/2306-6806.2019.1.4/
10. Ляшенко В.І., Вишневецький О.С. Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку : монографія ; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Київ, 2018. 252 с.

11. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації [Електронний ресурс] : розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 січ. 2018 р. № 67-р // Законодавство України. – Київ, 2018. Режим доступу : <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-shvalennya-koncepciyi-rozvitku-cifrovoyi-ekonomiki-ta-suspilstva-ukrayini-na-20182020-roki-ta-zatverdzhennya-planu-zahodiv-shodo-yiyi-realizaciyi>.
12. Пудентейло П.Р., Гуменюк О.О. Цифрова економіка як новітній вектор реконструкції традиційної економіки // Інноваційна економіка. 2018. № 5-6 (75). С. 131–143.
13. Цифрова адженда України – 2020 (“Цифровий порядок денний” – 2020) / Концептуальні засади (версія 1.0) // Hiteh-office. 2016. 90 с.
14. IMD World Competitiveness digital ranking 2018 results. Режим доступу : <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-digital-competitiveness-rankings-2018/> (дата звернення 23.02.2019).
15. Як цифрова економіка змінить Україну [Електронний ресурс]. Режим доступу : <https://www.epravda.com.ua/columns/2018/01/16/633057/> – (дата звернення 23.02.2019).

References

1. Emanuelle Alm, Niclas Colliander, Filip Deforche et al. Digitizing Europe. Why northern european frontrunners must drive digitization of the EU economy. The Boston Consulting Group. Stockholm: BCG, 2016. 37 p.
2. Tapscott D. The Digital Economy: Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence. McGraw-Hill, 1995. 342 p.
3. The Concept of a ‘Digital Economy. URL: <http://odec.org.uk/the-concept-of-a-digital-economy/>.
4. The digital transformation of industry (A European study commissioned by the Federation of German Industries (BDI) and conducted by Roland Berger Strategy Consultants). URL: http://bdi.eu/media/user_upload/Digital_Transformation.pdf.
5. Veretiuk S. M., Pilinskyi V. V. Vyznachennia pryoritetnykh napriamkiv rozvytku tsyfrovoy ekonomiky v Ukraini. Naukovi zapysky Ukrainetskoho naukovo-doslidnoho instytutu zviazku. 2016. № 2 (42). S. 51–58.
6. Hlushach Yu. S. Reitynh yak instytut tsyfrovoy ekonomiky // Investytsii: praktyka ta dosvid. 2018. № 18. S. 42–47.
7. Koliadenko S. V. Tsyfrova ekonomika: peredumovy ta etapy stanovlennia v Ukraini ta sviti // Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktualni pytannia nauky i praktyky. 2016. № 6. S. 105–110.
8. Kraus K.M., Kraus N.M. Tsyfrovizatsiia v umovakh instytutsiinoi transformatsii ekonomiky: bazovi skladovi ta instrumenty tsyfrovoykh tekhnolohii // Intelekt KhKhI. 2018. № 1. S. 211–214.
9. Lozova T. I., Oliinyk H. Yu., Oliinyk O. A. Tsyfrovizatsiia provedennia tekhnichnoi inventaryzatsii obektiv nerukhomoho maina: zemelnykh dilianok, roztashovanykh na nykh budivel, sporud ta peredavalnykh prystroiv. Ekonomika ta derzhava. 2019. № 1. S. 4-9. DOI: 10.32702/2306-6806.2019.1.4/
10. Liashenko V.I., Vyshnevskiy O.S. Tsyfrova modernizatsiia ekonomiky Ukrainy yak mozhlyvist proryvnoho rozvytku : monohrafiia ; NAN Ukrainy, In-t ekonomiky prom-sti. Kyiv, 2018. 252 s.
11. Pro skhvalennia Kontseptsii rozvytku tsyfrovoy ekonomiky ta suspilstva Ukrainy na 2018–2020 roky ta zatverdzhennia planu zakhodiv shchodo yii realizatsii [Elektronnyi resurs] : rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 17 sich. 2018 r. № 67-r // Zakonodavstvo Ukrainy. – Kyiv, 2018. Rezhym dostupu : <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-shvalennya-koncepciyi-rozvitku-cifrovoyi-ekonomiki-ta-suspilstva-ukrayini-na-20182020-roki-ta-zatverdzhennya-planu-zahodiv-shodo-yiyi-realizaciyi>.
12. Putsenteilo P.R., Humeniuk O.O. Tsyfrova ekonomika yak novitnii vektor rekonstruktsii tradytsiinoi ekonomiky // Innovatsiina ekonomika. 2018. № 5-6 (75). S. 131–143.
13. Tsyfrova adzhenda Ukrainy – 2020 (“Tsyfrovyy poriadok denniy” – 2020) / Kontseptualni zasady (versii 1.0) // Hiteh-office. 2016. 90 с.
14. IMD World Competitiveness digital ranking 2018 results. Rezhym dostupu : <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-digital-competitiveness-rankings-2018/> (data zvernennia 23.02.2019).
15. Iak tsyfrova ekonomika zminyt Ukrainu [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu : <https://www.epravda.com.ua/columns/2018/01/16/633057/> – (data zvernennia 23.02.2019).

Рецензія/Peer review : 02.01.2019

Надрукована/Printed : 07.02.2019
Прорецензовано редакційною колегією

Повні вимоги до оформлення рукопису

<http://vestnik.ho.com.ua/rules/>

За зміст повідомлень редакція відповідальності не несе

Підп. до друку 31.01.2019. Ум. друк. арк. 27,14. Обл.-вид. арк. 26,22

Формат 30x42/4, папір офсетний. Друк різнографією.

Наклад 100, зам. №

Тиражування здійснено з оригінал-макету, виготовленого
редакцією журналу “Вісник Хмельницького національного університету”Редакційно-видавничий центр Хмельницького національного університету
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1, тел. (0382) 72-83-63